Außenhandel und Unterentwicklung dargestellt am Beispiel Indiens

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
der Freien Universität Berlin

1975

vorgelegt von
Diplom—Volkswirt
Joachim Schubert
aus Berlin

Berlin, 1976

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547206_0024

Außenhandel und Unterentwicklung dargestellt am Beispiel Indiens

Inaugural - Dissertation

zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
beim Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
der Freien Universität Berlin

vorgelegt von
Diplom—Volkswirt
Joachim Schubert
aus Berlin

Berlin, 1976

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Vorsitzender des Fachbereichs: Prof. Dr. Kurt Elsner
Referent: Prof. Dr. Hajo Riese
Korreferent: Prof. Dr. Michael Bolle
Tag der mündlichen Prüfung: 12. Dez. 1975

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Verzeichnis der Tabellen	IV
Planperioden und Währung	XI
0. Einleitung	1
1. Wertmäßige Beziehungen zwischen dem Außenhandel und der nationalen Akkumulation	6
1.1. Ricardos Theorie der komparativen Vorteile	6
1.2. Preistheoretische Bestimmungen der Austauschrelationen im Außenhandel	12
1.2.1. John Stuart Mills Theorie der internationalen Werte	12
1.2.2. Das Heckscher-Ohlin-Theorem	18
1.2.3. Die Theorie der peripheren Wirtschaft nach Raùl Prebisch	27
1.2.4. Gleichgewicht im Außenhandel	47
1.3. Werttheoretische Bestimmungen der Austauschrelationen im Außenhandel	53
1.3.1. Zum Begriff des Wertgesetzes	53
1.3.2. Durchsetzungsformen des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt	67
1.3.3. Die Theorie des ungleichen Tausches	76
1.3.3.1. Prämisse der Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate	76
1.3.3.2. Prämisse der Nicht-Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate	99
1.3.4. Gleichgewicht im Außenhandel	109
1.4. Die gegenwärtige Entwicklung des terms of trade zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern	115

Seite

1.4.1. Ziel der Untersuchung 115

1.4.2. Die Entwicklung der terms of trade 121

1.4.3. Die Entwicklung der Exportpreise nach Warengruppen und Regionen 130

1.4.4. Der Einfluß der terms of trade auf die ökonomische Entwicklung der Länder der Dritten Welt 150

2. Strukturelle Beziehungen zwischen dem Außenhandel und der nationalen Akkumulation 159

2.1. Das periphere Akkumulationsmodell 159

2.2. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der britischen Herrschaft 179

2.2.1. Der Stellenwert des historischen Analyse 179

2.2.2. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der Herrschaft der Ostindischen Kompanie 181

2.2.3. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der Herrschaft der Krone 193

2.3. Wirtschaftspolitische Zielsetzungen Indiens 212

2.4. Der Außenhandel Indiens 222

2.4.1. Die Entwicklung der Zahlungsbilanz 222

2.4.2. Strukturelle Gliederung des Außenhandels 231

2.4.3. Entwicklung der terms of trade 252

2.4.4. Der Wechselkurs der indischen Rupie 271

2.4.5. Außenhandel und Produktionsstruktur 285

2.5. Die ökonomische Entwicklung Indiens 291

2.5.1. Das Wachstum der indischen Wirtschaft 291

2.5.2. Die duale Entwicklung der indischen Wirtschaft 305

2.5.3. Verteilung der Einkommen in Indien 332

Seite

2.5.4. Entwicklung der Löhne und der Produktivität der Arbeit in Indien 348

Literaturverzeichnis 363

Abkürzungsverzeichnis 374

Verzeichnis der Tabellen

		Seite
Tab. 1	Rangfolge der Industriezweige der USA und Japan nach Kapitalintensitäten	26
Tab. 2	Verhältnis zwischen den Rohstoff- und Fertigwarenpreisen, 1876/80 bis 1946/47 (1876/80 = 100)	30
Tab. 3	Die geschätzten Einkommenselastizitäten bzw. Wachstumskoeffizienten der Nachfrage nach sechs verschiedenen Gütergruppen in der Nachkriegszeit im Durchschnitt aller Länder der Erde	35
Tab. 4	Einkommenselastizitäten der Nachfrage	35
Tab. 5	Grad der Selbstversorgung an landwirtschaftlichen Produkten in Westeuropa, 1948-66 (in Prozent)	43
Tab. 6	Direktinvestitionen der entwickelten kapitalistischen Länder, 1955 - 1966 (Jahresdurchschnittswerte in Mill. US-Dollar)	98
Tab. 7	Jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsproduktes der Industriestaaten und der Entwicklungsländer (absolut und pro Kopf), 1950-72	122
Tab. 8	Index der Arbeitsproduktivität in der Industrie 1955-71 (1963 : 100)	124
Tab. 9	Index der landwirtschaftlichen Bevölkerung, Produktion und Pro-Kopf-Produktion, 1950-65 (1950 : 100)	125
Tab. 10	Änderung der net barter terms of trade für 87 Entwicklungsländer, 1954-70 (in Prozent)	127
Tab. 11	Änderung der net barter terms of trade der Industriestaaten, 1954-70 (in Prozent)	128
Tab. 12	Index der Durchschnittswerte der Exporte der Länder mit Marktwirtschaft, 1958-72 (1963 : 100)	132

Seite

Tab. 13 Jährliche Durchschnittsrate der Inflation in den entwickelten und unterentwickelten Ländern, 1949-65 136

Tab. 14 Abwertung der Währung der Industriestaaten und der Entwicklungsländer, 1948-67 (in Prozent) 137

Tab. 15 Verhältnis zwischen den Inflationsraten und den Wechselkursänderungen der entwickelten und unterentwickelten Länder, 1967 (1955 : 100) 138

Tab. 16 Index der Exportpreise für Primärgüter aus entwickelten und unterentwickelten Ländern, 1958-72 (1963 : 100) 140

Tab. 17 Terms of trade der Primärerzeugnisse/ Fertigwaren, 1953-70 (1963 : 100) 143

Tab. 18 Index der Entwicklung des Volumens der Weltexporte und -produktion, 1960-73 (1960 : 100) 145

Tab. 19 Jährliche Wachstumsraten der Exporte der Industriestaaten und der Entwicklungsländer, 1958-72 (in Prozent) 147

Tab. 20 Zuwachsraten der Exporte nach Gütergruppen im gegenseitigen Handel zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländer, 1958-72 (in Prozent) 148

Tab. 21 Änderung der income terms of trade der Entwicklungsländer, 1954-70 (in Prozent) 151

Tab. 22 Importe (f.o.b.) der Entwicklungsländer in Prozent ihrer Exporte (f.o.b.) 1958-72 153

Tab. 23 Ausgewählte Entwicklungsländer: Einfluß der net barter terms of trade auf die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes, 1960-68 156

Tab. 24 Verhältnis von Primärgütern und Fertigwaren an den Exporten nach Regionen, 1955-71 (in Prozent) 167

Tab. 25 Jährliche Wachstumsrate der Weltexporte von Primärgütern und Fertigwaren, 1955-71 (in Prozent) 167

Seite

Tab. 26 Retransferierte Gewinne aus 56 unterentwickelten Ländern in Prozenten der getätigten Direktinvestitionen, 1966-70 — 170

Tab. 27 Regionale Verteilung der Weltexporte in Preisen (Mrd. Dollar) und Prozenten nach Herkunft, 1958-72 (Jährlicher Durchschnitt) — 175

Tab. 28 Entwicklung der Landsteuern in Indien, 1792-1858 (in Pfund Sterling) — 187

Tab. 29 In- und Exporte ausgewählter Erzeugnisse Britisch Indiens, 1849 und 1858 (in Pfund Sterling) — 190

Tab. 30 Die Verschuldung Indiens, 1792-1850 (in Mill. Pfund Sterling) — 192

Tab. 31 Entwicklung der Bodensteuer in Indien, 1857/58 - 1936/37 (in Mill. Pfund Sterling) — 195

Tab. 32 Anzahl der Toten durch Hungersnöte in Indien, 1800-1900 — 195

Tab. 33 Index der landwirtschaftlichen Produktion Indiens, 1910/11-1946/47 (1938/39 : 100) — 198

Tab. 34 Index der registrierten neuen Kapitalanlagen in Indien, 1914-27 (1915 : 100) — 203

Tab. 35 Anteil der Industriearbeiter an den Erwerbspersonen und an der Gesamtbevölkerung Indiens, 1911-41 (in Prozent) — 205

Tab. 36 Indischer Exportüberschuß als Mittel von Fünfjahresperioden, 1851-1935/36 (in Mill. Pfund Sterling) — 207

Tab. 37 Entwicklung der öffentlichen Verschuldung Indiens, 1858-1939 (in Mill. Pfund Sterling) — 207

Tab. 38 Pro-Kopf-Produktion von Industriegütern in England und Indien, 1948 — 211

Tab. 39 Mittelverwendung für den öffentlichen Sektor Indiens (in Prozent) — 216

		Seite
Tab. 40	Importsubstitution in Indien, 1950/51 -1973/74 (in Prozent)	217
Tab. 41	Entwicklung der indischen Zahlungsbilanz, 1966-72 (in Mill. SRZ)	225
Tab. 42	Schuldendienstzahlungen Indiens auf öffentliche Auslandsschulden als Prozentsatz der Ausfuhren von Gütern und Dienstleistungen, 1950-72	226
Tab. 43	Brutto- und Nettosumme der Auslandshilfe an Indien, 1966/67-1972/73 (in crores Rupien)	227
Tab. 44	Der Außenhandel Indiens, 1950/51-1971/72 (in crores Rupien)	228
Tab. 45	Jährliche Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsproduktes zu Marktpreisen und der Exporte der Industrieländer, der Entwicklungsländern und Indiens, 1950-72 (in Prozent)	229
Tab. 46	Regionale Verteilung des Außenhandels Indiens, 1951/52-1970/71 (in crores Rupien und Prozent)	231
Tab. 47	Struktur der Importe Indiens nach Hauptwarengruppen (in crores Rupien und Prozenten)	233
Tab. 48	Jährliche Wachstumsrate der indischen Importe nach Hauptwarengruppen, 1954/55-1970/71	234
Tab. 49	Indiens Exporte nach Warengruppen, 1950/51-1970/71 (in crores Rupien und Prozenten)	234
Tab. 50	Der Anteil der Hauptexporte Indiens an den gesamten Ausfuhren, 1950/51-1970/71 (in Prozent)	240
Tab. 51	Der Anteil der Lohnkosten am Wert der Produktion von Textilien, 1954 (in Prozent)	242
Tab. 52	Entwicklung der Fertigwarenexporte Indiens auf Basis der Faktorintensitäten, 1950/51-1970/71 (in Mill. Rupien und Prozent)	247

		Seite
Tab. 53	Regionale Verteilung der arbeits- und kapitalintensiven Fertigwarenexporte Indiens, 1950/51, 1965/66, 1968/69 (in Prozent)	251
Tab. 54	Entwicklung der terms of trade Indiens, 1951-72	254
Tab. 55	Entwicklung der terms of trade Indiens, 1967-74	256
Tab. 56	Verhältnis der Durchschnittswerte der gesamten Exporte und Importe Indiens an Rohstoffen und Zwischengütern in/aus den europäischen sozialistischen Staaten zu der restlichen Welt, 1957-1965/66	259
Tab. 57	Terms of trade Indiens mit den sozialistischen Ländern und dem Rest der Welt, 1968/69-1972/73 (1968/69 : 100)	261
Tab. 58	Index der Durchschnittswerte der Importe Indiens nach Warengruppen, 1958-1971/72 (1958 : 100)	262
Tab. 59	Index der Durchschnittswerte der Exporte Indiens nach Warengruppen, 1959-1971/72 (1958 : 100)	263
Tab. 60	Kosten der nationalen Ressourcen, Erlöse und Anteil an den gesamten Exporten von Fertigwaren aus Indien bei Elektromaschinen und -geräten, Metallerzeugnissen und Transportmitteln, 1964/65 und 1970/71	268
Tab. 61	Index der Großhandelspreise für die Bundesrepublik Deutschland, England, Japan, USA und Indien sowie der Exportpreise für Indien, 1953-72 (1963 : 100)	272
Tab. 62	Indikatoren zu Auswirkungen der Abwertung der indischen Rupie im Jahre 1966	275
Tab. 63	Preisanstieg der Importe Indiens infolge der Abwertung der Rupie im Jahre 1966 (in Prozent)	282
Tab. 64	Durchschnittswerte und Volumen der indischen Exporte, 1965 und 1966 (1963 : 100)	283

		Seite
Tab. 65	Jährliche Wachstumsraten des realen Volkseinkommens Indiens in Preisen von 1960/61, 1950/51-1970/71 (in Prozent)	291
Tab. 66	Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes zu Faktorkosten in den Preisen von 1960/61 während der vierten Planperiode (in Prozent)	295
Tab. 67	Entwicklung des realen Pro-Kopf-Einkommens in Rupien in Preisen von 1960/61, 1964/65, 1969/70-1973/74	296
Tab. 68	Beiträge der Wirtschaftsbereiche zum Nettoinlandsprodukt Indiens zu Faktorkosten, 1950/51-1969/70 (prozentuale Verteilung)	297
Tab. 69	Indiens Nettoverfügbarkeit an Getreide und Hülsenfrüchten pro Einwohner in Tag und Gramm, 1965-74	302
Tab. 70	Wachstumsraten der industriellen Produkte Indiens, 1950/51-1970/71 (in Prozent)	303
Tab. 71	Vergleich der Preisentwicklung zwischen landwirtschaftlichen und nicht-landwirtschaftlichen Produkten Indiens, 1961/62-1973/74 (Basis: Juni/Juli 1961/62)	316
Tab. 72	Wachstumsraten der Groß- und Kleinindustrie Indiens, 1969/70-1972/73 (in Prozent)	321
Tab. 73	Beiträge der Groß- und Kleinindustrie Indiens zum Nettoinlandsprodukt in Preisen von 1960/61, 1960/61-1972/73 (in crores Rupien und Prozent)	321
Tab. 74	Kapazitätsauslastung in ausgewählten Industrien Indiens, 1968/69 und 1973/74 (in Prozent)	327
Tab. 75	Index der industriellen Produktion Indiens nach Sektoren, 1960-1972 (1960 : 100)	328
Tab. 76	Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der industriellen Produktion Indiens nach Sektoren, 1954/55-1970/71 (in Prozent)	330
Tab. 77	Verteilung der Konsumausgaben auf die Bevölkerungsgruppen Indiens, 1967/68 (in Prozent)	333

Seite

Tab. 78 Jährliche Konsumausgaben der Bevölkerung Indiens in Prozentgruppen unterteilt, 1960/61 und 1967/68 (in Preisen von 1960/61) 336

Tab. 79 Anteil der Importe für Konsumzwecke in Indien, 1961/62-1963/64 (in Prozent der gesamten Importe des Jahres 1964/65) 345

Tab. 80 Indien: Volkseinkommen, Erwerbspersonen und die Produktivität der Arbeit, 1951 und 1971 352

Tab. 81 Index der Produktivität der Arbeit und des Reallohnes der indischen Landwirtschaft, 1950/51-1964/65 352

Tab. 82 Output, Beschäftigung, Produktivität der Arbeit und Löhne in der indischen Industrie, 1951-71 (Index, 1951 : 100) 354

Tab. 83 Index der Produktivitäts- und Lohnentwicklung ausgewählter Industriezweige Indiens, 1961-71 (1963 : 100) 357

Tab. 84 Prozentualer Anteil der Löhne, Gehälter und der Geldwerte von Vergünstigungen an der Bruttowertschöpfung der indischen Industrie, 1949-69 359

Planperioden und Währung

Erster Fünf-Jahres-Plan: 1. April 1951 bis 31. März 1956
Zweiter Fünf-Jahres-Plan: 1. April 1956 bis 31. März 1961
Dritter Fünf-Jahres-Plan: 1. April 1961 bis 31. März 1966
Drei Ein-Jahres-Pläne: 1. April 1966 bis 31. März 1969
Vierter Fünf-Jahres-Plan: 1. April 1969 bis 31. März 1974
Fünfter Fünf-Jahres-Plan: 1. April 1974 bis 31. März 1979

Wechselkurse der indischen Rupie

bis zum 5.5.1966: 1 US-Dollar = 4,76 Rs
bis zum 3.7.1972: 1 US-Dollar = 7,50 Rs

danach schwankende Kurse, da der Wert der indischen Rupie nach dem des englischen Pfundes berechnet wird.

Mittelwert für die Jahre 1972-74: 1 US-Dollar = 8,07 Rs

Indische Rechengrößen

1 crore = 100 lakh = 10 Millionen

0. Einleitung

Das Ziel dieser Arbeit besteht darin, einen Beitrag zur Theorie der Unterentwicklung zu leisten. Dabei soll die Problematik nicht in ihrer Gesamtheit untersucht werden, sondern wir werden uns auf den Bereich der externen Faktoren beschränken mit der Fragestellung, inwieweit der Außenhandel der Länder der Dritten Welt mit den Industriestaaten zur Unterentwicklung beiträgt.

In der folgenden Untersuchung wird auf der allgemeinen Ebene die Bedeutung des Handels der Entwicklungsländer mit den sozialistischen Staaten ausgeschlossen und nur bei der konkreten Bestimmung der Außenhandelspreise Indiens berücksichtigt. Zwei Gründe sprechen für dieses Vorgehen: Zum einen ist die Unterentwicklung von ihrer Genesis her eindeutig mit den kapitalistischen Staaten verbunden, zum andern verläuft der Außenhandel der Entwicklungsländer gegenwärtig primär in die Richtung der Industriestaaten.

Eine zusammenfassende Gegenüberstellung von kapitalistischen und sozialistischen Staaten zu den Entwicklungsländern halten wir aus methodischen Gründen für problematisch, da die Unterschiede allein auf den Entwicklungsstand der Produktivkräfte reduziert werden, wobei aber die differenten gesellschaftlichen Formen unberücksichtigt bleiben. Diese besitzen jedoch gerade für die Herausbildung der Weltmarktpreise eine zentrale Bedeutung.

Ausgangspunkt dieser Arbeit ist daher die empirische Tatsache der Dominanz der kapitalistischen Produktionsweise auf dem Weltmarkt. Da Dominanz aber nicht mit Homogenität gleichzusetzen ist, gilt es die besonderen Reproduktionsbedingungen der Kapitale der Länder der Dritten Welt zu untersuchen. Die Frage besteht darin, inwieweit diese besonderen Bedingungen das Resultat der Weltmarktverflechtung der Entwicklungsländer sind.

Der Außenhandel verbindet - analytisch betrachtet - die Kapitale der Länder der Dritten Welt mit denen der Industriestaaten auf zwei Ebenen: Die störungsfreie Reproduktion der Kapitale auf dem Weltmarkt setzt notwendig sowohl eine wertmäßige als auch eine stoffliche Ergänzung der nationalen Produktionszyklen voraus.

Wir werden im ersten Schritt dem klassisch-neoklassischen Ansatz folgen und die Austauschbeziehungen in ihrer Auswirkung auf die Akkumulationsbedingungen der Kapitale der Entwicklungsländer untersuchen. Das Ziel des ersten Teils unserer Arbeit besteht darin zu zeigen, daß allein die Analyse der wertmäßigen Verknüpfungen nur die Bestimmung von Gleichgewichtssituationen zum Resultat haben kann und daher nicht in der Lage ist, die Unterentwicklung zu erklären. Ökonomisches Gleichgewicht muß jedoch nicht ein Angleichen der Entwicklungsniveaus zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern bedeuten, sondern kann allein den Tatbestand ausdrücken, daß Kapitale ungleich entwickelter Nationen auf dem Weltmarkt in eine Konkurrenzbeziehung treten. Wir werden daher die Mechanismen der Herausbildung von internationalen Preisen untersuchen, die eine Verteilung der Waren zwischen ungleich entwickelten Nationen in der Weise regeln, daß im idealen Durchschnitt eine störungsfreie Reproduktion der Kapitale auf dem Weltmarkt gewährleistet wird.

Aus diesen methodischen Anmerkungen folgt, daß es keinen bruchlosen Übergang in der theoretischen Darstellung im Sinne einer stufenweisen Konkretisierung der Austauschverhältnisse als Grundlage der Unterentwicklung geben kann. Die Analyse der Austauschbeziehungen ist mit der Bestimmung des empirischen Verlaufs logisch in sich abgeschlossen. Der Übergang in der Untersuchung der stofflichen Verkettung auf dem Weltmarkt muß daher zwangsläufig zu einem Wechsel der Abstraktionsebenen führen. Die Strukturen der internationalen Arbeitsteilung lassen sich nicht immanent aus der Theorie selbst ableiten, sondern sind als empirische Tatbestände einzuführen, die das Resultat historischer Entwicklungsprozesse sind.

Erst die Bestimmung der Formen der internationalen Arbeitsteilung ermöglicht die Entfaltung des Begriffs der Unterentwicklung. Da die Untersuchung der Austauschverhältnisse lediglich den quantitativen Aspekt der ökonomischen Rückständigkeit im Sinne der Unterschiede in dem Entwicklungsstand der Produktivität der Arbeit zum Gegenstand hat, fällt die Bedeutung der internationalen Arbeitsteilung aus dem Untersuchungsobjekt heraus. Die Situation der Entwicklungsländer wird jedoch nicht nur durch ihre ökonomische Rückständigkeit, sondern zugleich durch ihren peripheren Charakter gekennzeichnet.

Die stoffliche Verkettung der nationalen Wirtschaftsabläufe auf dem Weltmarkt ist aber für die Konstituierung der Unterentwicklung nur in der Weise von Bedeutung, soweit sie formbestimmend für den Verlauf der Akkumulation der Kapitale ist. Das Ziel der Analyse kann daher nicht darin bestehen, anhand des stofflichen Charakters der Warenströme im Außenhandel zwischen den Industriestaaten

und den Entwicklungsländern zusätzliche Bestimmungsgrößen der Austauschrelationen zu gewinnen. Die zu untersuchende Frage lautet vielmehr, inwieweit durch den Außenhandel den Ländern der Dritten Welt eine materielle Proportionierung des gesellschaftlichen Gesamtkapitals aufgezwungen wird, die eine Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums einschränkt.

Erst die Analyse der dynamischen Faktoren ermöglicht es, den Verlauf der Austauschverhältnisse im Außenhandel zu erklären, da die internationalen Preise selbst einen Ausdruck der Entwicklung der nationalen Produktivität der Arbeit darstellen. So befindet sich die Theorie des ungleichen Tausches in der Schwierigkeit, zunächst die Unterentwicklung als Voraussetzung des Werttransfers einführen zu müssen, um sie dann wiederum als Resultat der Umverteilung der nationalen Ressourcen auf dem Weltmarkt über den Außenhandel ableiten zu können. Dieser Zirkel kann nur in der Analyse der Fremdbestimmtheit der nationalen Strukturzusammenhänge der Wirtschaft der Entwicklungsländer durch den Außenhandel mit den Industriestaaten aufgehoben werden.

Wir werden diese Untersuchung im zweiten Teil unserer Arbeit exemplarisch an der ökonomischen Entwicklung Indiens vollziehen. Die Konzentration auf ein Land stellt zwar insofern eine Einschränkung dar, als die hier aufgezeigten strukturellen Zusammenhänge der wirtschaftlichen Sektoren primär der besonderen Situation Indiens, nicht aber der allgemeinen Lage der Entwicklungsländer entsprechen können.

Folgende zwei Gründe machen die Beschränkung auf ein Land notwendig:
Es gibt zum einen keine umfassenden empirischen Untersuchungen für eine größere Anzahl von Entwicklungsländern mit der Fragestellung, in welcher Weise durch den Außenhandel mit den Industriestaaten der strukturelle Zusammenhang der Wirtschaftssektoren determiniert wird. Auf der anderen Seite halten wir beim gegenwärtigen Stand der theoretischen Analyse die Frage für offen, ob und in welcher Form aufgrund der unterschiedlichen ökonomischen Bedingungen der Entwicklungsländer infolge der Mehrstufigkeit der internationalen Arbeitsteilung eine gemeinsame begriffliche Bestimmung gefunden werden kann. Dieses Ziel der theoretischen Abstraktion kann unserer Auffassung nach nur erreicht werden, wenn zuvor die Bedingungen der Unterentwicklung und zugleich der Versuch ihrer Durchbrechung für mehrere Entwicklungsländer exemplarisch untersucht werden.

1. Wertmäßige Beziehungen zwischen dem Außenhandel und der nationalen Akkumulation

1.1. Ricardos Theorie der komparativen Vorteile

Als Ausgangspunkt der theoretischen Analyse des Realaustauschverhältnisses im Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern wählen wir Ricardos Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel. Für eine solche Wahl sprechen: Zum einen stellt dieser klassische Ansatz den ersten entscheidenden Versuch dar, die prinzipielle Möglichkeit und zugleich Vorteilhaftigkeit des Handels zwischen ökonomisch ungleich entwickelten Nationen zu erklären. Zum andern bilden Ricardos Aussagen die Grundlage der gegenwärtig vorherrschenden reinen Außenhandelstheorie (1).

Die Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel läßt sich am besten an dem von Ricardo selbst entwickelten Beispiel erläutern. Die Grundlage bildet ein Zwei-Länder/Zwei-Güter-Modell (2). So wird in England die Arbeitszeit eines Jahres von 100 Beschäftigten benötigt, um eine bestimmte Menge Tuch herzustellen. Für die Erzeugung von Wein muß die Arbeits-

---

1) "Tatsächlich kann man sagen, daß die reine Theorie wie sie sich heute darbietet - in ständiger Auseinandersetzung mit Ricardos Thesen und durch Verfeinerung seiner Aussagen entstanden ist, ohne daß die Grundideen völlig aufgegeben wurden". Klaus Rose, Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971, S. 15

2) Zu den Prämissen des Modells siehe Gunther Kohlmey, Bemerkung zur Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel, in: G. Kohlmey (Hrsg.), Außenwirtschaft und Wachstum Bd. 3, Berlin (DDR) 1968, S. 80ff.

zeit eines Jahres von 120 Beschäftigten aufgewendet werden. Die entsprechende Relation für die Produktion der gleichen Warenmengen beträgt in Portugal 80 zu 90 Beschäftigte.

Portugal besitzt gegenüber England absolute Produktionsvorteile, da es beide Waren mit geringerer Arbeitszeit produzieren kann. Der größte Vorteil läge theoretisch darin, die gesamte Produktion ausschließlich in Portugal durchzuführen, da hier die aufgewandte Arbeitszeit am minimalsten wäre. Diese Verlagerung ist jedoch nach Ricardo aus historisch bedingten Gründen nicht möglich, denn im Gegensatz zum nationalen Rahmen herrscht international keine Mobilität der Arbeitskräfte und des Kapitals.

Ricardo zeigt auf, daß trotz absoluter Produktivitätsnachteile für England beide Länder an den Vorteilen des Außenhandels partizipieren, wenn sie sich auf die Produktion des jeweils vorteilhaftesten Gutes beschränken und das andere Gut im Austausch erwerben. Die ökonomisch-technischen Bedingungen für die Änderung der Produktionsstruktur werden in diesem Modell als gegeben vorausgesetzt.

Das Ergebnis zeigt eine allgemeine Verkürzung der aufgewandten Arbeitszeit für beide Waren. Trotz absoluter Produktivitätsnachteile erzielt England sogar noch einen größeren Gewinn als Portugal, da in England die Arbeitszeit von 20 Arbeitern gegenüber 10 bei Portugal eingespart wird. England scheint die Produktivitätsvorteile Portugals über den Außenhandel zu importieren. Diese Entwicklung sei in einer Übersicht verdeutlicht.

I. Situation vor Aufnahme des Handels

	England	Portugal	Summe
Wein	120	80	200
Tuch	100	90	190
Summe	220	170	390

II. Situation nach Aufnahme des Handels

	England	Portugal	Summe
Wein	-	160	160
Tuch	200	-	200
Summe	200	160	360

Bei diesem Beispiel bleibt jedoch folgendes Problem offen: Durch den Charakter des Modells - zwei Länder, zwei Waren - reduziert sich die Frage nach den Vorteilen im Außenhandel allein auf die Ausnutzung komparativer Kostenvorteile. Die Bedeutung der absoluten Unterschiede in den Produktivitätsniveaus als primäres Kennzeichen der Differenz zwischen den heutigen Industriestaaten und den Entwicklungsländern fällt aus der Betrachtung heraus. Was bedeutet jedoch für die jeweilige nationale Akkumulation der Umstand, daß England ein Arbeitsprodukt von 100 Beschäftigten gegen das von nur 80 Personen aus Portugal tauscht? Dieser Vorgang könnte, wie Ricardo selbst betont (3), bei einem Austausch innerhalb eines Landes nicht stattfinden. Methodisch wichtig ist dabei, daß Ricardo zwar die durch die Produktion gesetzten Unterschiede in Form verschiedener Arbeitsquanta betrachtet, aber die spezifische Formbestimmtheit der kapitalistischen Produktionsweise außer acht läßt, nämlich, daß sich die abstrakt menschliche Arbeit in Werten darstellt. Er betont vielmehr: "Dieselbe Regel, die den relativen Wert der Waren innerhalb eines Landes bestimmt, bestimmt nicht den Wert der zwischen zwei oder mehreren Ländern ausgetauschten Waren". (4) "Die Menge Wein, die es (Portugal, d. Verf.) im Austausch gegen das englische Tuch hingeben muß, wird nicht durch die für die Produktion jeder der beiden Waren aufgewandten Arbeitsquanta bestimmt, wie es der Fall wäre, wenn beide in England oder in Portugal erzeugt würden" (5). Die Begründung für diesen Vorgang sieht Ricardo in der fehlenden Mobilität von Kapital und Arbeit im internationalen Rahmen.

---

3) Vergl. David Ricardo, über die Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung, Berlin (DDR) 1959, S. 122

4) D. Ricardo, a.a.O., S. 120

5) D. Ricardo, a.a.O., S. 121

Eine Kategorie des internationalen Wertes oder ein anderer Maßstab, der einen Vergleich nationaler Wertquanta im internationalen Tausch ermöglicht, taucht bei Ricardo nicht auf. Er bestimmt den "Wert aller ausländischen Waren durch die im Austausch für sie hingegebene Menge von Produkten unseres Bodens und unserer Arbeit" (6). Diese Bestimmung des Wertes ist jedoch in sich widersprüchlich, weil sie die Ebenen von Produktion und Zirkulation miteinander vermischt. So wird der Wert des importierten Tuches für Portugal anhand des Austauschverhältnisses mit dem Wein festgelegt, dessen Wertgröße sich aus der darin materialisierten Arbeitszeit ergibt. Für England ergibt sich bei Wein genau das umgekehrte Verhältnis. Diese Aussage führt zu dem paradoxen Ergebnis, daß die Wertgröße des Weines in Portugal 80 und in England 100, die Wertgröße des Tuches in England 100 und in Portugal 80 beträgt.

Die Inkonsistenz in der Wertanalyse verweist zugleich auf die ungenügende Bestimmung der im Modell ermittelten Austauschverhältnisse der beiden (zwischen England und Portugal) getauschten Waren. Die plausibel erscheinende Relation, daß nach der Spezialisierung in den Produktionsstrukturen jedes Land die Hälfte seiner Waren tauscht, erweist sich als eine Scheinlösung. Dies werden wir anhand der theoretischen Vorstellung von John St. Mill im nächsten Abschnitt aufzeigen. Bei Ricardo bleibt offen, welcher Mechanismus die Herausbildung der internationalen Preise und damit zugleich die Verteilung der im Außenhandel getauschten Waren zwischen den Nationen bestimmt.

---

6) D. Ricardo, a.a.O., S. 114

Können sich - im Gegensatz zu den Vorstellungen Ricardos - nicht auch andere Relationen durchsetzen, daß z. B. Portugal nur ein Viertel seines Weines gegen die Hälfte des englischen Tuches tauscht?

Daß Ricardo diese Fragestellung nicht näher analysiert, resultiert auch aus seiner Auffassung über den Zusammenhang zwischen dem Außenhandel und der nationalen Akkumulation. Er versucht herauszuarbeiten, daß durch den internationalen Handel nicht unmittelbar die Summe der Werte, sondern nur die Quanta der Gebrauchswerte erhöht werden. Der internationale Handel führt zu einer weltweiten Arbeitsteilung, die durch die Spezialisierung auf die jeweils im Lande vorhandenen produktivsten Faktoren international die Produktivität erhöht. Dadurch steigt zwar die Summe der Gebrauchswerte, aber nicht die Summe der Werte.

Ein Steigen der durchschnittlichen Profitrate wird nach Ricardo nur in dem Fall erreicht, wenn durch den Außenhandel Waren verwohlfeilert werden, die unmittelbar in den Lohn der Arbeiter eingehen. Eine Erhöhung der Profitrate kann nach Ricardo nur über eine Senkung des Lohnes erfolgen. "Obwohl also der auswärtige Handel sehr vorteilhaft für ein Land ist, (...) besitzt er keine Tendenz zur Erhöhung des Kapitalprofits, es sei denn, die eingeführten Waren sind solche, für die der Arbeitslohn ausgegeben wird"(7).

---

7) D. Ricardo, a.a.O., S. 119. Diese Aussage beruht auf einer Gleichsetzung von Mehrwert- und Profitrate. Verwohlfeilerungen der Elemente des konstanten Kapitals durch Produktivitätsentwicklung können daher nach Ricardos Vorstellungen nicht zu einer Erhöhung der Profitrate führen. Wir werden auf diese Problematik später im Abschnitt 1.3.2. über die Durchsetzungsformen des Wertgesetzes eingehen, da zuvor eine Klärung der Bedeutung der Kategorie des Werts im Außenhandel notwendig ist.

Diese Aussagen Ricardos weisen noch einmal auf den methodischen Stellenwert seines Modells der komparativen Vorteile im Außenhandel hin. Das Modell beinhaltet allein die Gebrauchswertseite, wenn es die Auswirkung der internationalen Arbeitsteilung auf die Produktivitätssteigerung als Reduktion der national aufgewandten Arbeitszeit erfaßt. Unter diesem Aspekt erscheint der Handel zwischen Nationen mit ungleichem ökonomischen Entwicklungsstand als vorteilhaft für beide Seiten. Da die Herausbildung der Austauschrelationen aber nicht konsistent aus dem Modell abgeleitet ist, bleibt die Frage offen, ob durch entsprechende Preise nicht die Vorteile in einem Land oder beim Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern in einer Ländergruppe konzentriert werden können.

Wir werden im folgenden zentrale Theorien zur Bestimmung der Austauschrelationen und ihrer Auswirkung auf das Problem der Unterentwicklung untersuchen, die sich trotz der Unterschiede in den Aussagen aufgrund der angewandten Methode in zwei Gruppen aufteilen lassen. Zuerst werden preistheoretische Ansätze analysiert, um im zweiten Schritt die in einer Kritik gewonnenen Resultate auf werttheoretischer Ebene näher auszuführen. Den Abschluß des ersten Teils unserer Arbeit bildet die empirische Bestimmung der Austauschrelationen im Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern nach dem 2. Weltkrieg anhand des Verlaufs der terms of trade.

1.2. Preistheoretische Bestimmungen der Austauschrelationen im Außenhandel

1.2.1. John Stuart Mills Theorie der internationalen Werte

Die theoretische Weiterführung des aufgezeigten Problems im Sinne einer preistheoretischen Lösung der Neoklassik wird von John Stuart Mill eingeleitet. Seine Ausführungen über den internationalen Handel basieren auf Ricardos Modell der komparativen Kosten. Die Intention von Mill vesteht darin, die ungenügend geklärte Frage der Austauschbedingungen auf dem Weltmarkt zunächst theoretisch zu erfassen, um auf dieser Grundlage die Vorteile der einzelnen am Welthandel partizipierenden Länder zu bestimmen.

Ähnlich wie Ricardo legt er seinen Untersuchungen die Ausgangsfrage zugrunde: "Gilt das Gesetz, daß der Werth auf die Dauer sich den Productionskosten anpasse, eben so zwischen Waaren, die an voneinander entfernten Plätzen produciert sind, wie zwischen solchen, die nahe bei einander hervorgebracht werden?" (1) Mill verneint diese Frage, indem er die weitgehende internationale Immobilität der Faktoren Arbeit und Kapital hervorhebt. Aufgrund der national staatlichen Verfaßtheit der Kapitale findet die Produktion nicht ausschließlich dort statt, wo sie am produktivsten ist.

---

1) John Stuart Mill, Grundsätze der Politischen Ökonomie, Bd. 2, in: John Stuart Mill, Gesammelte Werke Bd. 6, Aalen 1968, S. 251. Vergl. hierzu auch die Ausführungen von W. Bärtschi und H.-D. Jacobsen, Kritische Einführung in die Außenhandelstheorie, Rheinbeck 1976, S. 40 ff.

Für den internationalen Handel bedeutet dies - analog zu Ricardo -, daß Länder Waren importieren, die sie selbst nur mit höheren Produktionskosten im eigenen Land herstellen können. Nicht der Unterschied in den absoluten Produktionskosten bestimmt den Austausch, sondern der Unterschied in den zu vergleichenden relativen Kosten.

John St. Mill versucht diese Aussage an einem Beispiel zu verdeutlichen (2):

Polen ist in der Lage, die benötigte Quantität an Tuch und Getreide in jeweils 100 Arbeitstagen herzustellen. England benötigt dagegen bei der Produktion von Tuch 150, bei Getreide 200 Arbeitstage. Die Abwandlung gegenüber Ricardos Beispiel liegt darin, daß die absoluten Produktionskosten beider Waren in einem Land gleich sind. Da England jedoch komparative Vorteile bei der Herstellung des Tuches besitzt, ergibt sich die Grundlage für den Warentausch. England spezialisiert sich auf die Produktion von Tuch und erhält die benötigte Menge Getreide im Tausch von Polen. Dabei spart England 50 Arbeitstage, denn es erhält jetzt Getreide für 150 Arbeitstage Tuch, wofür es vor dem Handel 200 Arbeitstage aufgewandt hatte. Das Problem ergibt sich nur bei Polen: Im Austausch für 100 Arbeitstage Getreide erhält es die gleiche Quantität Tuch, für dessen Produktion es vor dem Handel auch 100 gebraucht hatte. Polen ist daher durch den Tausch nicht besser gestellt. Diese Aussagen seien in folgender Übersicht verdeutlicht:

---

2) Vergl. John St. Mill., a.a.O., S. 254

I. Vor Aufnahme des Handels

	England	Polen	Summe
Tuch	150	100	250
Getreide	200	100	300
Summe	350	200	550

II. Nach Aufnahme des Handels

	England	Polen	Summe
Tuch	300	-	300
Getreide	-	200	200
Summe	300	200	500

John St. Mill weist mit diesem Beispiel auf folgendes Problem hin: Die jeweilige Spezialisierung der beiden Länder und der anschließende Austausch bedeuten international gesehen einen Vorteil, denn der Produktionsaufwand wird um 50 Arbeitstage reduziert. Da der Gewinn jedoch einseitig ist, - nur für England - ergibt sich für Polen keine Motivation, durch eine Produktionsänderung am internationalen Handel teilzunehmen. Um Polen doch zu einer Teilnahme zu bewegen, muß England auf einen Teil seines Gewinns verzichten, d.h. eine Änderung der Austauschrelation veranlassen.

An diesem Beispiel versucht Mill aufzuzeigen, daß der internationale Handel sich nicht auf Grundlage der Werte vollzieht, die den jeweils inkorporierten Arbeitsaufwand ausdrücken. Er bestimmt den Wert der Waren im internationalen Handel nicht anhand der Produktionskosten, sondern durch ihre Anschaffungskosten (3) am Ort der Nachfrage:

---

3) John St. Mill, a.a.O., S. 260

"Der Werth eines ausländischen Artikels ist also in jedem Land abhängig von der Quantität einheimischer Erzeugnisse, welche dem fremden Lande im Austausch dafür gegeben werden müssen, mit anderen Worten, die Werthe fremder Artikel sind abhängig von den Bedingungen des internationalen Austausches"(4).

Welcher Mechanismus regelt aber die Bedingungen des internationalen Austausches? Aus der vorangegangenen Argumentation Mills folgt, daß "das Gesetz der Produktionskosten keine Anwendung findet" (5). Das Problem löst Mill, indem er "auf ein tieferliegendes Gesetz zurückgreift, nämlich auf das der Nachfrage und des Angebotes" (6). Die Wirkungsweise demonstriert er am folgenden Beispiel.

England ist in der Lage mit dem gleichen Produktionsaufwand sowohl 10 Ellen Tuch als auch 15 Ellen Leinen zu erzeugen. In Deutschland beträgt das Verhältnis 10 zu 20. Wie bestimmt sich nun das Realaustauschverhältnis, d.h. der Tauschwert des inländischen Gutes ausgedrückt in den Mengeneinheiten des Gutes, das vom Ausland erzeugt wird? Die Produktionskosten spielen hierbei nur insofern eine Rolle, indem sie die internen Substitutionsverhältnisse der Arbeit festlegen und somit zugleich die Grenzfälle für das auswärtige Austauschverhältnis darstellen. Bei einem Realaustauschverhältnis von 10 Ellen Tuch zu 15 Ellen Leinen oder 10 Ellen Tuch zu 20 Ellen Leinen wären die Außenhandelsgewinne jeweils für England oder Deutschland gleich Null.

---

4) John St. Mill, a.a.O., S. 261
5) John St. Mill, a.a.O., S. 261
6) John St. Mill, a.a.O., S. 261 f.

Ein Tausch würde nur dann stattfinden, wenn die Proportionen sich zwischen den beiden Grenzfällen bewegen würden.

Den Anteil der einzelnen Nationen am gesamten Außenhandelsgewinn bestimmt Mill als die Differenz zwischen dem internen Substitutionsverhältnis der Arbeit und dem auswärtigen Realaustauschverhältnis. Dieses Austauschverhältnis ist nicht durch die aufgewandte Arbeit in Form von Produktionskosten determiniert, sondern ergibt sich nach Mill aus dem Spiel von Angebot und Nachfrage. So wird das Land den größten Vorteil aus dem Außenhandel ziehen, "nach dessen Erzeugnissen in anderen Ländern die bedeutendste Nachfrage ist, und zwar eine Nachfrage, die durch fernere Verwohlfeilung am meisten der Zunahme fähig ist" (7).

In diesem Verständnis des Austauschverhältnisses unterscheidet sich Mill deutlich von der Argumentation Ricardos. Lehnte zwar auch Ricardo die Anwendung der Arbeitslehre für den internationalen Handel ab, so bestimmte er jedoch den Außenhandelsgewinn der partizipierenden Länder in Abhängigkeit von Produktionskosten. Bei John St. Mill besitzen die Produktionskosten nur insofern eine Bedeutung, als sie die Grenzfälle im internationalen Austausch bilden, bei denen jeweils der Außenhandelsgewinn für ein Land gleich Null ist. Die Festlegung des Gewinnes erfolgt ausschließlich in der Zirkulationssphäre im Spiel von Angebot und Nachfrage.

---

7) John St. Mill, a.a.O., S. 269

Die Arbeitswertlehre in ihrer Bestimmung der Produktionskosten als Grundlage des Austauschverhältnisses wird durch eine allgemeine Gleichgewichtstheorie ersetzt:" Die Erzeugnisse eines Landes lassen sich gegen die Erzeugnisse anderer Länder zu solchem Werthverhältnis austauschen, daß die Gesamtheit seiner Einfuhr durch die Gesamtheit seiner Ausfuhr genau bezahlt wird. Dieses Gesetz der internationalen Werthe ist nur eine Ausdehnung des allgemeinen Gesetzes des Werthes, welches wir die Gleichung des Angebotes und der Nachfrage nannten" (8).

Zwei Dinge sind hervorzuheben: Zum einen basiert der internationale Wert bei Mill nicht auf der Arbeitswertlehre als einheitliches Maß national aufgewandter Arbeitsquanta, sondern ist lediglich das Resultat des Spiels von Angebot und Nachfrage. Wert und Preis unterscheiden sich nur dadurch, daß der Preis den mit einem Geldmultiplikator versehenen Wert darstellt.

Die Bestimmung eines internationalen Gleichgewichtes, das sich nur auf die Preise bezieht und dabei von den nationalen Produktionskosten abstrahiert, deckt mit dem Geldschleier die wirklichen Austauschbeziehungen zu.

Zum andern ist aber die mit dieser Gleichgewichtstheorie verbundene Harmonievorstellung hervorzuheben. Aus Mills Theorie folgt lediglich die Frage, in welchen Proportionen der gesamte Außenhandelsgewinn sich auf die einzelnen Länder aufteilt. Das Problem, inwieweit durch den Außenhandel den beteiligten Staaten auch Nachteile ent-

---

8) John St. Mill, a.a.O. S. 271 (Hervorh. d. Verf.)

stehen können, fällt aus der theoretischen Konzeption heraus. Denn - um bei dem Beispiel von Mill zu bleiben - Polen würde keinen Handel mit England aufnehmen, wenn es nicht an dem durch die internationale Arbeitsteilung bedingten Produktivitätsgewinn partizipieren würde.

Bei dieser Aussage taucht das Problem auf, ob Polen als Land überhaupt der Entscheidungsträger für die Frage der Aufnahme oder Nicht-Aufnahme des internationalen Handels ist. Dieser Fall trifft nur für die sozialistischen Staaten mit ihrer zentralen Wirtschaftsplanung und -entscheidung zu, während bei den Ländern mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung die einzelnen Kapitale die Akteure darstellen und die Auswirkung auf das Land nur das Resultat dieser Handlungen sein kann.

Der Analyse von Mill liegt die nicht näher begründete Identifikation des Einzelkapitals mit der gesamten Volkswirtschaft zugrunde. Wir werden jedoch später zeigen, daß die Erzielung von Profiten im internationalen Handel als das bestimmende Motiv der Handlungen der Einzelkapitale mit gesamtwirtschaftlichen Nachteilen in Form des Transfers nationaler Ressourcen verbunden sein kann.

1.2.2. Das Heckscher-Ohlin-Theorem

Die für unsere Fragestellung relevante theoretische Weiterentwicklung des Ansatzes von Ricardo und Mill liegt im Heckscher-Ohlin-Theorem vor. Neu ist erkenntnistheoretisch die Unterscheidung zwischen den Ursachen und den Grundlagen des Außenhandels. Bei Ricardo und Mill liegt die Ursache in den unterschied-

lichen Produktivitätsentwicklungen der einzelnen Branchen zweier Länder oder anders ausgedrückt, in der Ungleichheit der relativen Güterpreisverhältnisse. Dagegen führen Heckscher und Ohlin dies auf die Grundlage der relativen Faktorausstattung zurück (9). "Die Preise der Produktionsfaktoren und daher die Kosten der Produktion von Gütern sind (...) vor allem deshalb verschieden, weil ihre Versorgung mit Produktionsfaktoren ungleich ist" (10). Die Preisbestimmung basiert auf den Faktorknappheiten (11).

Ziel dieses Ansatzes ist es, eine fundierte Darstellung der von John St. Mill entwickelten Gleichgewichtstheorie in Form des Ausgleiches der internationalen Nachfrage zu geben. Insbesondere Samuelson betont den Ausgleich der internationalen Faktorpreise als Voraussetzung der internationalen Angleichung der Einkommenniveaus. Die zentrale Argumentation dieses Theorems läuft wie folgt: Vorausgesetzt wird, wie in allen bisher behandelten Außenhandelsmodellen, die Immobilität von Arbeit und Kapital. Jedes Land spezialisiert sich auf die Herstellung derjenigen Güter, bei denen es Vorteile besitzt, d. h. die auf reichlich vorhandenen Produktionsfaktoren basieren.

---

9) Zur weiteren Unterscheidung des Ricardo-Modells vom Heckscher-Ohlin-Theorem vergl. Klaus Dorner, Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer, Tübingen und Basel 1974, S. 28

10) Bertil Ohlin, Die Beziehungen zwischen internationalen Handel und internationaler Bewegung von Kapital und Arbeit, in: Klaus Rose (Hrsg.) Theorie der ..., a.a.O., S. 33

11) Eine der zentralen Kritiken an das Heckscher-Ohlin-Theorem setzt an der ausschließlichen Faktorpreisbestimmung durch die Angebotsseite an. So können die Auswirkungen des reichlichen Faktorangebotes auf die Preisentwicklung durch eine starke nationale Nachfrage kompensiert werden.

Durch den internationalen Handel wird so die geographisch und historisch bedingte relative Knappheit der Produktionsfaktoren ausgeglichen. "Die Wirkung des internationalen Handels ist eine Tendenz zur internationalen Ausgleichung der Preise der Produktionsfaktoren" (12).

Der entscheidende Gedanke besteht darin, daß die Wirkung der Immobilität der Produktionsfaktoren auf die Preisentwicklung und damit auf die internationale Gleichgewichtslage durch die internationale Mobilität der Güter tendenziell ausgeglichen wird. Internationale Nachfrage beeinflußt nicht nur die Güterpreise, sondern tangiert auch die Preise der Produktionsfaktoren. Es vollzieht sich eine Ausgleichstendenz, indem die Preise der relativ reichlich vorhandenen Produktionsfaktoren in dem Land steigen, während sie umgekehrt für die relativ knappen Faktoren sinken. "Die Beweglichkeit der Güter gleicht daher bis zu einem gewissen Grade das Fehlen der internationalen Beweglichkeit der Produktionsfaktoren aus.(...) Internationaler Handel dient als ein Ersatz für die internationale Bewegung der Faktoren" (13). Der Gewinn aus dem Außenhandel ergibt sich durch eine bessere Ausnutzung der international geographisch ungleichmäßig verteilten Produktionsfaktoren.

Ohlin spricht nur von einer Tendenz der Angleichung der Faktorpreise, hält aber einen vollständigen Ausgleich für ausgeschlossen. "The localisation of industry and thereby the demand for production factors cannot

---

12) B. Ohlin, a.a.O., S. 35

13) B. Ohlin, a.a.O., S. 37

completely adopt themselves to the equipment with them in each region, chiefly because the industrial demand is always a "joint demand" for several factors. Their combination cannot be varied at will, ..." (14)

Diese Auffassung wird insbesondere von Samuelson kritisiert, der in einem Modell beweist, daß der internationale Ausgleich der Faktorpreise sich vollständig vollzieht. "Der Faktorpreisausgleich ist keinesfalls unmöglich. Es ist auch nicht richtig, daß er sehr unwahrscheinlich ist" (15). Hiermit wird das Heckscher-Ohlin-Theorem in seiner letzten Konsequenz formuliert.

Interessant hierbei ist die explizite Anknüpfung an die Aussage von John St. Mill über die komparativen Kosten. (16)

Die theoretische Weiterentwicklung besteht letztlich in der besser formulierten Harmonievorstellung in Form des internationalen Gleichgewichtspreises. Es bleibt jedoch zu prüfen, inwieweit die Neoklassik eine der realen Entwicklung adäquatere Erklärung liefert.

Die Weiterentwicklung dieser Theorie von Samuelson führt zwar zu Aussagen, die in sich logisch konsistent sind, aber infolge der vorausgesetzten Annahmen (17) nur noch einen geringen Bezug zur Wirklichkeit haben.

---

14) Bertil Ohlin, Interregional and International Trade, Cambridge 1952, S. 38
15) Paul A. Samuelson, Der Ausgleich der Faktorpreise durch den internationalen Handel, in: Klaus Rose, Theorie der .., a.a.O., S. 74
16) Vergl. Paul A. Samuelson, a.a.O., S. 76
17) Eine Auflistung der vorausgesetzten Bedingungen findet man bei Hans-Bernd Schäfer, Imperialismusthesen und Außenhandelsgewinne, Düsseldorf 1972, S. 137

Aus diesem Umstand ergeben sich bei Samuelson folgende widersprüchliche Beziehungen: Zum einen hält er ausgehend von seinem Modell den Faktorpreisausgleich für "sehr wahrscheinlich". Auf der anderen Seite muß er jedoch diese Tatsache konstatieren: "Gleichwohl haben bedeutende Unterschiede zwischen den Löhnen und den Preisen anderer Faktoren bestanden" (18). Er hält es daher für "gefährlich, praktische Schlußfolgerungen in bezug auf den Faktorpreisausgleich zu ziehen" (19).

Die Konfrontation mit der wirklichen Bewegung veranlaßt Samuelson jedoch nicht zur Aufgabe seiner abstrakten Analyse, sondern er versucht die Inkongruenz durch Faktoren zu erklären, die außerhalb seines Modelles liegen. Wichtig in diesem Zusammenhang ist der empirische Text von Leontief (20), der das Heckscher-Ohlin-Theorem am Außenhandel der USA überprüft. Gelten die USA als das kapitalintensivste Land der Welt, so liefert die empirische Überprüfung des Theorems ein konträres Ergebnis, das als Leontief -Paradoxon bekannt ist: Die USA exportieren arbeitsintensive Güter und importieren kapitalintensive Güter (21).

---

18) P. A. Samuelson, a.a.O., S. 82

19) P. A. Samuelson, Der internationale Faktorpreisausgleich-noch einmal, in: Klaus Rose (Hrsg.), Theorie der ..., a.a.O., S. 104

20) W. Leontief, Domestic Production and Foreign Trade, wiederabgedruckt in: J. Bhagwati (Hrsg.), International Trade, Harmondsworth 1973 und W. Leontief, Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis, in: Review of Economics and Statistics Bd. 38, 1956

21) "America's participation in the international division of labour is based on its specialization on labour intensiv, rather than capital intensives, lines of production. In other words, this country resorts to foreign trade in order to economize its capital and dispose of its surplus labour, rather than vice versa". W. Leontief, Domestic Production..., a.a.O., S. 126

Aus einer Umkehrung des Heckscher-Ohlin-Theorems würde folgen, daß die USA eine relative Knappheit an Kapital und dafür einen Überschuß an Arbeit aufweisen. Der empirische Test von Leontief ist aber umstritten, da er nur das Verhältnis von Kapital zur Arbeit bei den amerikanischen Exporten mit den möglichen Importsubstitutionen aber nicht mit den wirklichen Faktorrelationen des Auslandes vergleicht. "If both American exports and import - competing products are produced with more capital intensive methods than abroad, Leontief s paradoxical conclusion is no longer valid" (22).

Um den empirischen Sachverhalt näher zu klären, sind in Anschluß an Leontief weitere empirische Tests durchgeführt worden. Gerade im Hinblick auf die oben genannte Kritik ist die Untersuchung der Faktorintensitäten im Außenhandel zwischen den USA und Indien interessant (23), die zu ähnlichen Ergebnissen wie Leontief kommt: Indiens Exporte in die USA sind relativ kapitalintensiv, wogegen die Importe relativ arbeitsintensiv sind. Auf der Grundlage des gegenwärtig verfügbaren empirischen Materials ist die zentrale Erklärung des Heckscher-Ohlin-Theorems als weitgehend widerlegt zu betrachten.

Die Gültigkeit des Heckscher-Ohlin-Theorems läßt sich aber noch bei einem anderen Sachverhalt empirisch überprüfen.

---

22) R. W. Jones, Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin-Theorem, in: J. Bhagwati, International Trade, S. 90

23) Vergl. R. Bhardwaj, Factor Proportions and the Structure of Indo-US Trade, in: The Indian Economic Journal Vol. 10 (1962), No. 2. Analoge Untersuchungen für die Länder Japan, Kanada, Bundesrepublik Deutschland, Deutsche Demokratische Republik führten mit der Ausnahme Japans zu den gleichen Resultaten wie Leontief Test für die USA.

Die theoretische Ableitung, wie sie Samuelson präzisiert hat, beruht auf der entscheidenden Prämisse, daß nicht nur eine internationale Identität der Produktionsfunktionen existiert, sondern daß diese in ihren einzelnen Gütern eindeutig voneinander differieren (24).

Die strenge Annahme der Faktorintensitäten beinhaltet, daß bei beliebigen Faktorpreisverhältnissen zwischen Kapital und Arbeit in den einzelnen Ländern die aufgewandte Relation von Kapital pro Arbeit bei der Erzeugung des Gutes A stets höher ist als bei der Herstellung eines Gutes B.

Diese von Samuelson eingeführte Voraussetzung ist für das Heckscher-Ohlin-Theorem in dem Sinne grundlegend, weil sich sonst die einzelnen Güter - international gesehen - nicht als kapital- oder arbeitsintensive klassifizieren lassen. Die Unterscheidung ist von der Theorie notwendig, da die komparativen Vorteile im Außenhandel für ein Land darauf beruhen, daß es sich im Export auf die Güter spezialisiert, in die relativ große Mengen des Überschußfaktors eingehen. Das Problem besteht nun darin, ob die von der Theorie geforderten Produktionsfunktionen in der Wirklichkeit dominieren, oder ob nicht vielmehr ein Umschlag der Faktorintensitäten bei der Herstellung der gleichen Güter in verschiedenen Ländern zu erwarten ist.

Gerade im Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern taucht diese Vermutung eines Umschlages der Faktorintensitäten auf, bedingt durch die starke Differenz in der Produktivitätsentwicklung. Eine Grund-

---

24) P. A. Samuelson, Der internationale Faktorpreisausgleich-noch einmal, a.a.O., S. 91ff.

lage hierfür stellen die relativ großen Substitutionselastizitäten der Faktoren bei der Erzeugung des gleichen Gutes dar. Die Produktion von Weizen wird in den USA relativ kapitalintensiv, in Indien relativ arbeitsintensiv sein. Daß diese Faktorumschläge tatsächlich stattfinden, hat Minhas (25) am Beispiel der USA und Japan empirisch bestätigt. Die Gegenüberstellung von 20 Produktionszweigen in beiden Ländern, geordnet nach der Rangfolge der Kapitalintensitäten, weist daher beträchtliche Unterschiede auf, so daß der Schluß gerechtfertigt ist, daß das Heckscher-Ohlin-Theorem auf einer empirisch falsifizierten Prämisse der international gleichen Rangfolge der Faktorintensitäten beruht.

Für die neoklassische Außenhandelstheorie läßt sich hier folgendes zusammenfassend zeigen: Das Heckscher-Ohlin-Theorem beruht zu einen auf einer falsifizierten Prämisse, zum andern stehen mehrere empirische Tests über die Faktorintensitäten im Außenhandel im Widerspruch zu den theoretischen Annahmen. Bezogen auf unsere Frage, inwieweit der Außenhandel der Länder der Dritten Welt mit den Industriestaaten zur Unterentwicklung beiträgt, kommt die Theorie zu Ergebnissen, die konträr zur wirklichen Bewegung stehen. Wir werden dies anhand der Preisbewegungen im Außenhandel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern im Abschnitt 1.4. aufzeigen.

Das Heckscher-Ohlin-Theorem mit der zentralen Aussage der tendenziellen Angleichung der internationalen Produktivitäts- und Faktorpreisunterschieden läßt sich

---

25) B. S. Minhas, The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals and the Heckscher-Ohlin-Theorem, wiederabgedruckt in: J. Bhagwati, International Trade

Tab. 1 Rangfolgen der Industriezweige der USA und Japans nach Kapitalintensitäten

Industriezweige	Rang gemäß dem gesamten Einsatz von Arbeit und Kapital		Rang gemäß dem direkten Einsatz von Arbeit und Kapital	
	USA	Japan	USA	Japan
Mineralölverarbeitung	1	1	1	1
Kohlenbergbau	2	2	2	2
Landwirtschaft	3	20	3	14
Mühlenindustrie	4	19	9	6
Nahrungsmittelverarbeitung	5	13	10	7
Chemische Industrie	6	5	6	4
NE-Metalle	7	4	4	3
Eisen- und Stahlindustrie	8	3	5	5
Papier und Papierverarbeitung	9	11	7	15
NE-Metallverarbeitung	10	9	8	11
Textilindustrie	11	15	18	12
Kraftfahrzeugbau	12	10	11	9
Maschinenbau	13	6	12	10
Kautschuk und -verarbeitung	14	12	14	16
Schiffbau	15	7	13	8
Holzverarbeitung	16	17	15	17
Sonst. Ind.	17	16	17	20
Druck- und Vervielfältigungsindustrie	18	8	16	18
Lederindustrie	19	18	19	19
Bekleidungsindustrie	20	14	20	13

Quelle: B. S. Minhas, The homohypallagic production function, a.a.O., S. 153

jedoch nicht, wie Samuelson es annimmt(26), durch zusätzliche Einschränkungen mit der Realität 'in Einklang' bringen, wenn diese genau entgegengesetzt zu den abstrakten Aussagen verlaufen. Das Ergebnis dieses Unterfangens hat Myrdal wie folgt charakterisiert: "Man hat diese Theorie statt dessen verdreht, und das - mirabile dictu - in den letzten Jahren immer mehr, so daß sie eine Situation und einen Entwicklungstrend suggeriert, die der Wirklichkeit diametral entgegengesetzt sind" (27).

Die theoretische Weiterentwicklung des Modells der komparativen Vorteile im Außenhandel von Ricardo in Form einer allgemeinen Gleichgewichtstheorie führt in eine Sackgasse. Kann die Vorteilhaftigkeit des Außenhandels, speziell für die Entwicklungsländer, letztlich nicht mehr wissenschaftlich bewiesen werden, so greift die Neoklassik auf Plausibilitätserklärungen zurück: "Die Tatsache, daß Handel betrieben wird, beweist, daß beide Parteien sich besser stehen, da ja jeder sich schlimmstenfalls weigern kann, mit anderen Handelsbeziehungen zu unterhalten" (28).

1.2.3. Die Theorie der peripheren Wirtschaft nach Raùl Prebisch

Gerade diese Aussage wird in der von Prebisch entwickelten

---

26) P. A. Samuelson, Der internationale Faktorpreisausgleich- ...., a.a.O., S. 104

27) Gunnar Mayrdal, Ökonomische Therie und unterentwickelte Regionen, Frankfurt/Main 1974, S. 141

28) P. A. Samuelson, Wohlstandsökonomik und internationaler Handel, in: Klaus Rose (Hrsg.), Theorie der ..., a.a.O., S. 164 (Hervorh. d. Verf.)

Theorie der peripheren Wirtschaft in Frage gestellt (29). Sein Ansatz unterscheidet sich von der Neoklassik nicht so sehr in der angewandten Methodik der Analyse, aber in den zentralen Aussagen. Das erkenntnistheoretische Ziel von Prebisch besteht in der Ableitung der Unterentwicklung aus dem Verlauf der terms of trade (30). Das bedeutet, daß das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer durch den Außenhandel mit den Industriestaaten eingeschränkt wird.

Prebisch unterteilt das System der Weltwirtschaft mit der Unterscheidung zwischen Zentrum und Peripherie in zwei strukturelle Bereiche (31). Das Zentrum umschließt die Industriestaaten, während die unterentwickelten Länder die Peripherie bilden. Die Abgrenzung wird auf der Grundlage der drei wesentlichen Faktoren vollzogen, die den unterschiedlichen Verlauf der terms of trade zwischen den beiden Subsystemen bedingen:

---

29) In der Literatur wird oft die Begründung gegen die Spezialisierung der unterentwickelten Länder im Außenhandel auf den Export von Primärgütern als die Prebisch-Singer-These bezeichnet. Wir behandeln hier nur die Argumentation von Prebisch, da sie umfassender ist und damit auch die von Singer miteinschließt.

30) Zu den einzelnen statistischen Indizes zur Bestimmung des Verlaufs der terms of trade vergl. Hans Sieber, Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten, Tübingen 1968, S. 14ff.; Wolfgang Bärtschi, Ausbeutung und Einkommensumverteilung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1976, S. 32ff.

31) Mit der Aufteilung der Weltwirtschaft in zwei unterschiedliche sozio-ökonomische Systeme geht Prebisch im Gegensatz zur Neoklassik nicht von einer Gleichheit der Handelspartner aus. Die Wahl des Begriffspaares Zentrum und Peripherie soll vielmehr das auf dem Weltmarkt existierende Abhängigkeitsverhältnis der unterentwickelten Länder von den Industriestaaten charakterisieren.

1. Die Nachfrageelastizitäten bei Industriewaren sind höher als bei Primärerzeugnissen.
2. Die Entwicklungsrate des technischen Fortschrittes ist im Zentrum höher als in der Peripherie.
3. Der Anteil der im Agrarsektor Beschäftigten im Verhältnis zur arbeitenden Gesamtbevölkerung ist im Zentrum geringer als in der Peripherie.

Mit dieser Aufteilung stellt Prebisch die unterschiedliche ökonomische Entwicklung zwischen Zentrum und Pheripherie in den Mittelpunkt seiner Analyse. Seine entscheidende Frage lautet, ob die gegenwärtige Struktur der Weltarbeitsteilung das ökonomische Ungleichgewicht zwischen entwickelten und unterentwickelten Staaten verschärft oder nicht. Im Rahmen der klassisch-neoklassischen Außenhandelstheorie klingt diese Fragestellung paradox - wie Sieber bemerkt (32).

Nach dieser Theorie sollte der durch die internationale Arbeitsteilung resultierende Produktivitätsgewinn beiden Parteien zufallen. Für die Entwicklungsländer besteht daher auch keine Notwendigkeit zur Industrialisierung. Vielmehr würde diese Entwicklung nur mit Verlusten verbunden sein, da sie ihre natürlichen komparativen Vorteile aufgeben müßten, bis sie die gleiche Produktivitätsstufe wie die der Industriestaaten erreicht hätten.

Diese theoretische Aussage konfontiert Prebisch mit der realen ökonomischen Entwicklung.

---

32) H. Sieber, Die realen ..., a.a.O., S. IX

Die Produktivitätsentwicklung ist im Zentrum höher als in der Peripherie. Die unterentwickelten Länder hätten aber ebenso am technischen Fortschritt partizipiert, wenn entsprechend der Produktivitätsentwicklung die Senkung der Preise für Rohstoffe geringer wären als für Fertigwaren. Es ist jedoch die genau entgegengesetzte Preisentwicklung zu verzeichnen:

Tab. 2 Verhältnis zwischen den Rohstoff- und Fertigwarenpreisen, 1876/80 bis 1946/47 (1876/80 = 100)

Zeitraum	Menge der Fertigwaren, die für eine bestimmte Menge Rohstoffe erhältlich sind
1876-1880	100
1881-1885	102,4
1886-1890	96,3
1891-1895	90,1
1896-1900	87,1
1901-1905	84,6
1906-1910	85,8
- -	-
1921-1925	67,3
1926-1930	73,3
1931-1935	62,0
1936-1938	64,1
- -	-
1946-1947	68,7

Quelle: Raúl Prebisch, Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme, in: R. Prebisch, Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer, Berlin (DDR) 1968, S. 17

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß die unterentwickelten Länder für die gleiche Rohstoffmenge 1946/47 nur noch 68,7 % der Fertigwaren von 1876/80 erhielten. Zwischen 1950 und 1961 verschlechterten sich die terms of trade zwischen Rohstoffen und Fertigwaren um weitere

26 %, zwischen Entwicklungsländer und Industriestaaten um 17 % (33).

Nach der klassisch-neoklassischen Außenhandelstheorie hätte sich genau das entgegengesetzte Verhältnis herausbilden müssen, d. h. die gegebene Menge Rohstoff hätte sich mit einer größeren Menge an Fertigwaren tauschen müssen.

Aus diesem empirischen Material leitet Prebisch folgende zentrale These ab: Die steigende Produktivitätsentwicklung wird nicht in Form sinkender Preise wiedergegeben, sondern führt zu einer Erhöhung des Einkommens und des Umfanges der Produktionsfaktoren. "Wäre der Einkommenszuwachs in den industriellen Zentren und in den Ländern der Peripherie proportional zum Anstieg ihrer jeweiligen Produktivität gewesen, so würde die Preisrelation zwischen Rohstoffen und Fertigwaren die gleiche gewesen sein, als wenn die Preise proportional zur Produktivität gefallen wären. Angesichts der höheren Produktivität in der Industrie würde sich die Preisrelation zugunsten der Rohstoffe entwickelt haben". Demgegenüber steht aber die historische Erfahrung der säkularen Verschlechterung der terms of trade. Prebisch zieht daraus diese Schlußfolgerung: "Während die Zentren den gesamten Nutzen der technischen Entwicklung ihrer Industrien für sich behielten, überwiesen ihnen die Länder der Peripherie einen Teil der Früchte ihres eigenen technischen Fortschritts" (34).

---

33) Raúl Prebisch, Einer neuen, die Entwicklung fördernden Handelspolitik entgegen, in: R. Prebisch, a.a.O., S. 213

34) R. Prebisch, Die ökonomische Entwicklung ..., a.a.O., S. 19

Diese Aussage kennzeichnet den zentralen Unterschied der Theorie von Prebisch gegenüber der klassischen-neoklassischen Vorstellung. Es existiert keine allgemeine Gleichgewichtstendenz, da die Peripherie nicht an den Gewinnen der Weltarbeitsteilung beteiligt ist, sondern vielmehr Verluste durch den Realeinkommenstransfer in das Zentrum erleidet. "So existiert offensichtlich eine Tendenz zur Drosselung der Wirtschaftsentwicklung von außen her" (35).

Im Extremfall kann folgender Effekt eintreten, der in der Literatur als Verelendungswachstum (immiserizing growth) (36) bezeichnet wird. Das wirtschaftliche Wachstum eines Landes kann durch die Expansion des Exportsektors ungünstig beeinflußt werden. Die Wachstumsrate eines Landes läßt sich analytisch in eine interne (g^i) und eine externe (g^e) Komponente aufteilen (37):

$$g = g^i + g^e$$

g^i kennzeichnet die interne Wachstumsrate, die allein durch erhöhte Produktivität und Intensität der Arbeit im Inland steigen kann. g^e basiert als externe Wachstumsrate auf der Entwicklung der terms of trade, d. h. der Veränderung der mengenmäßigen Verfügbarkeit der Güter durch den Außenhandel. Für die Peripherie können folgende Raten angenommen werden:

---

35) R. Prebisch, Einer neuen, die Entwicklung ..., a.a.O., S. 214

36) Vergl. Jagdish Bhagwati, Immiserizing Growth: A Geometrical Note, in: The American Economic Association, Reading in International Economies, London 1968

37) Vergl. Horst Siebert, Außenhandelstheorie, Stuttgart 1973, S. 63ff.

$g^i > 0$ und $g^e < 0$. Im Extrem kann dieser Fall eintreten:

$$|g^i| < |g^e|$$

Der terms-of-trade-Effekt ist größer als die interne Wachstumsrate. Diese Bedingung führt zu einem "verarmenden Wachstum", da das interne Wachstum durch die negative Entwicklung der terms of trade überlagert wird.

Wurde bisher nur empirisch die säkulare Verschlechterung der terms of trade zwischen Peripherie und Zentrum festgestellt, so ergibt sich daraus die Frage nach der theoretischen Ableitung. Die Erklärung von Prebisch ist besonders bedeutsam in Hinblick auf die klassisch-neoklassische Theorie, da die Verschlechterung der terms of trade für die Entwicklungsländer bei der gegenwärtigen Struktur der Weltarbeitsteilung eine Tendenz zum verstärkten wirtschaftlichen Ungleichgewicht beinhaltet.

Die Erklärung setzt sich aus zwei Elementen zusammen: Die säkulare Verschlechterung der terms of trade "is the result of disparities in income elasticity of demand and the uneven form in which technical progress has spread into the world economy, bringing very great disparities in technological densities" (38). Betrachten wir zunächst das erste Element der Aussage.

---

38) Raúl Prebisch, Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, in: F. B. Jensen and I. Walter (Hrsg.), Readings in International Economic Relations, New York 1966, S. 444

Das zentrale Ungleichgewicht leitet Prebisch aus der Disproportion zwischen der Zuwachsrate der Exporte von Primärprodukten und den Importen an Industrieerzeugnissen ab. Die geringe Zuwachsrate von Rohstoffexporten wird allgemein durch die Ergebnisse des technischen Fortschrittes, d. h. durch sinkende Materialintensität und zusätzlichen Ersatz durch synthetische Produkte bedingt. Die relative Abnahme der Nachfrage nach Nahrungsmittel begründet Prebisch mit Hilfe des Engelschen Gesetzes, wonach mit steigendem Einkommen der Anteil der Ausgaben sinken soll, die auf Nahrungsmittel entfallen. Auf der anderen Seite steht eine tendenziell stärkere Nachfrage der Peripherie nach industriellen Fertigwaren, deren Ursachen im Nachholbedarf der Industrialisierung und dem raschen Bevölkerungswachstum liegen. Die Elastizität der Nachfrage im Zentrum nach Primärerzeugnissen ist daher kleiner als 1, während sie umgekehrt in der Peripherie nach Industrieerzeugnissen tendenziell größer als 1 ist.

Die von Prebisch theoretisch prognostizierten Werte der Elastizitäten der Exporte werden in einer empirischen Untersuchung von Hesse bestätigt (39). In seiner Arbeit berechnet Hesse zunächst die Elastizitätswerte für die sechs Hauptgruppen von Waren im Außenhandel.

Mit Hilfe dieser Elastizitätskoeffizienten der einzelnen Gütergruppen ermittelt Hesse folgende Werte (Schätzungen) der Nachfrageelastizitäten der gesamten Exporte von entwickelten und unterentwickelten Ländern als gewogenes arithmetisches Mittel auf Basis der gütermäßigen Exportstruktur des Außenhandels im Jahre 1953:

---

39) Vergl. Helmut Hesse, Strukturwandlungen im Außenhandel 1950 - 1960/61, Tübingen 1967

Tab. 3 Die geschätzten Einkommenselastizitäten bzw. Wachstumskoeffizienten der Nachfrage nach sechs verschiedenen Gütergruppen in der Nachkriegszeit im Durchschnitt aller Länder der Erde

Nahrungs- und Genußmittel	0,5 - 0,8
Landwirtschaftliche Rohstoffe	0,5 - 0,6
Erze und Metalle	1,3 - 1,7
Brennstoffe	1,0 - 1,2
Kapitalgüter	größer als 1*
Konsumgüter und sonstige Industrieprodukte	1,2 - 1,7

*
Wegen der Heterogenität dieser Gütergruppe ist die Ermittlung eines gemeinsamen numerischen Elastizitätswertes nicht möglich. Es läßt sich aber folgende Aussage treffen, "daß sich die gesamte Nachfrage nach Investitionsgütern schneller erhöt als die nach Nahrungsmitteln und wahrscheinlich auch schneller als die nach allen Manufakturwaren zusammengerechnet" (Hesse, a.a.O., S. 76f.).

Quelle: H. Hesse, Strukturwandlungen im Außenhandel, S. 92

Tab. 4 Einkommenselastizitäten der Nachfrage

Industriestaaten	1,01 - 1,39
Entwicklungsländer	0,72 - 0,98

Quelle: H. Hesse, Strukturwandlungen im Außenhandel, S. 94

Mit der Erklärung der langfristigen Preisentwicklung auf dem Weltmarkt anhand der Nachfrageelastizitäten bewegt sich Prebisch auf dem Boden der neoklassischen Theorie.

Diese Aussage wird aber an anderen Stellen in gewisser Weise eingeschränkt, indem gleichzeitig die Entwicklung des Angebotes an Primärgütern seitens der unterentwickelten Länder betrachtet wird. Die Rohstoffpreise müssen nicht analog der Nachfrageelastizitäten fallen, wenn die unterentwickelten Länder flexibel in ihrem Angebot wären, d. h. die Produktion an die Entwicklung der Nachfrage anpassen würden.

Dies bedeutet, eine internationale Immobilität der Arbeit vorausgesetzt, daß der Überschuß der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung aus dem für den Export bestimmten Teil des Primärsektors abgezogen wird und in anderen Zweigen Beschäftigung finden müßte. Als wirtschaftspolitische Aussage formuliert, beinhaltet dies für die unterentwickelten Länder, eine breite Industrialisierung einzuleiten und ihre wirtschaftlichen Aktivitäten nicht auf den Primärsektor, als den Bereich mit den größten komparativen Vorteilen zu konzentrieren. Die Notwendigkeit der Industrialisierung der Peripherie ergibt sich für Prebisch aus der säkularen Verschlechterung der terms of trade, wobei eine Expansion des Primärgütersektors diese Tendenz nur verstärken würde.

Wir können damit zugleich zum zweiten Element der Erklärung Prebischs der sinkenden terms of trade übergehen, d. h. der Bedeutung der technologischen Disparität in den Entwicklungsländern. Während sich der technische Fortschritt in den Industriestaaten im allgemeinen gleichmäßig in allen Sektoren durchsetzt, beschränkt er sich in den unterentwickelten Ländern im wesentlichen auf den Exportsektor. Das unterschiedliche Produktivitätsniveau zwischen Export- und Binnensektor in der Peri-

pherie wird in der Literatur oft als dualistische Wirtschaftsstruktur gekennzeichnet (40).

Aus diesem Zwang zur Industrialisierung resultiert nach Prebisch die Problematik: Da die Expansion des Primärgütersektors zugunsten anderer Industriezweige eingeschränkt werden muß, die aber ein geringeres Produktivitätsniveau aufweisen, folgt ein allgemeines Sinken der Gesamtproduktivität für die Entwicklungsländer. Entscheidend sind die Auswirkungen auf die Entwicklung der Löhne und über diese die Vermittlung zur Preisebene.

Prebisch geht von einem Zwei-Länder-Modell aus, wobei Z das Zentrum und P die Peripherie darstellen. Z weist nun eine Produktivität im Agrarsektor auf, die zum Beispiel doppelt so hoch wie in P ist. Das Produktivitätsverhältnis drückt nach Prebisch die Relation der physischen Produktivität pro Arbeitskraft zwischen Zentrum und Peripherie aus (41). Der Export von Agrarprodukten von P nach Z ist nur möglich, wenn die Unterschiede in der Produktivität durch ein entsprechendes Verhältnis der

---

40) "Die in den Entwicklungsländern zutage tretende dualistische Produktionsstruktur war und ist auch heute noch dadurch gekennzeichnet, daß der Exportsektor im Gegensatz zur sonstigen Erzeugung eine relativ hohe Kapitalintensität und einen relativ großen Einsatz an technischen Wissen erfordert. M. Bye bezeichnet diesen Sachverhalt geradezu als das weitgehend übersehene Pendant zum Leontief - Paradox". K. Dorner, Probleme einer ..., a.a.O., S. 37 (Hervor. d. Verf.). Vergl. hierzu auch den Abschnitt 2.5.2. unserer Arbeit über die duale Wirtschaftsstruktur Indiens.

41) "The productivity ratio expresses the relationship of physical productivity per man between the periphery and the center". R. Prebisch, Commercial Policy ..., a.a.O., S. 442

Lohnniveaus ausgeglichen werden. Das Lohnniveau in Z muß entsprechend doppelt so hoch sein wie in P. Es läßt sich folgende Gleichgewichtsbedingung aufstellen (42):

$$\frac{DP_a^p}{DP_a^z} = \frac{DW_a^p}{DW_a^z}$$

Das Verhältnis der Durchschnittsproduktivitäten im Agrarsektor von Peripherie und Zentrum ($DP\bar{a}^p$ und $DP\bar{a}^z$) muß gleich sein dem Verhältnis der durchschnittlichen Lohnhöhen in der Peripherie und in dem Zentrum ($DW\bar{a}^p$ und $DW\bar{a}^z$). Unter dieser Bedingung würde kein Realeinkommenstransfer von P nach Z stattfinden.

Diese Bedingung ändert sich jedoch in dem Maße, wie die unterentwickelten Länder gezwungen sind, Arbeitskräfte aus dem Agrarsektor in den industriellen Sektor einzugliedern, der aber ein ungünstigeres Produktivitätsverhältnis aufweist. Diese neuen Produkte können sich nur auf dem Markt, sei es als Exportprodukte oder Importsubstitutionsgüter, als konkurrenzfähig erweisen, wenn entsprechend dem sinkenden Gesamtproduktivitätsverhältnis auch das Lohnniveau gesenkt wird. Aus dem Sinken des allgemeinen Lohnniveaus (43) folgt nach Prebisch eine Verringerung des Produktionsaufwandes im Exportsektor der Peripherie und somit eine Reduktion der Preise. Dieser Vorgang führt zu einem Realeinkommenstransfer der Peripherie in das Zentrum.

---

42) Vergl. D. Beier, Die Theorie der peripheren Wirtschaft nach Raùl Prebisch, Berlin 1965, S. 56f.

43) Prebisch geht hierbei von der realistischen Annahme eines gleichen Lohnniveaus in den einzelnen Ländern der Peripherie aus auf Grundlage der nationalen Mobilität des Faktors Arbeit. Das gleiche gilt selbstverständlich auch in den Industriestaaten.

Die gleiche Entwicklung auf Grundlage der technologischen Disparität in den Entwicklungsländern läßt sich auch bei einer stärkeren Produktivitätsentwicklung im Exportsektor gegenüber der gesamten Industrie ableiten. Unter Einhaltung der Gleichgewichtsbedingung müßte der Änderung des Produktivitätsverhältnisses auch die entsprechende Änderung des Lohnniveaus folgen und damit eine Preiserhöhung, um einen Realeinkommenstransfer zu vermeiden. Diese Entwicklung wird aber dadurch verhindert, daß das Lohnniveau durch die marginalen Industrien bestimmt wird.

Prebisch faßt beide Fälle in einer allgemeinen Aussage zusammen: "Whenever the productivity ratio in exports is higher than in the marginal industries needed to employ the full surplus manpower, the real income corresponding to the difference in productivity will tend to be transferred abroad in the unrestricted play of market forces" (44).

Diese Aussage ist noch durch folgende Bemerkung zu ergänzen: Wie wirken sich Produktivitätssteigerungen im Zentrum auf die Entwicklung des Lohnniveaus und damit der Preise aus? Aufgrund des hohen Standes der Industrialisierung und der weitgehenden homogenen Durchsetzung des technischen Fortschrittes existiert das Problem der Absorption von überschüssigen Arbeitskräften nur in einem geringen Maße. Das bedeutet, daß der Druck der überschüssigen Arbeitskräfte auf das

---

44) Raúl Prebisch, Commercial Policy ..., a.a.O., S. 443

Lohnniveau im Zentrum nicht in dem gleichen Ausmaße existiert wie in der Peripherie. "Das ist zweifellos einer der Gründe, weshalb in den ersteren die Gewerkschaftsorganisationen mit wachsendem Erfolg dafür kämpfen konnten, daß die Erhöhung der Löhne mit der Steigerung der Arbeitsproduktivität parallel oder sogar noch rascher verläuft" (45).

Ein zentraler Unterschied für die Preisentwicklung zwischen Zentrum und Peripherie besteht daher nach Prebisch in der objektiv bedingten Kampfkraft der Arbeiterklasse, so daß im Zentrum Produktivitätssteigerungen mit einer Erhöhung des Lohnniveaus verbunden sind. Über Preissteigerungen bleiben die Gewinne aus dem technischen Fortschritt im Zentrum und werden nicht über Preisreduktionen im Außenhandel an die unterentwickelten Länder weitergegeben: "Die Entwicklung der Preisrelationen findet - allgemein gesagt - ihre Erklärung nicht in den relativen Unterschieden der Steigerung der Arbeitsproduktivität der Rohstoffbereiche bzw. der Exportwirtschaft der Länder und Peripherie im Vergleich mit der Industrie der Zentren, sondern darin, daß die unterschiedliche Produktivität einerseits in den Zentren andererseits in den Ländern der Peripherie nicht durch den Anstieg ihres jeweiligen Lohnniveaus aufgefangen werden konnte" (46).

In der Theorie der peripheren Wirtschaft stehen sich zwei

---

45) Raúl Prebisch, Einer dynamischen Entwicklung Lateinamerikas entgegen, in: R. Prebisch, Für eine bessere ..., a.a.O., S. 157

46) Raúl Prebisch, Einer dynamischen ..., a.a.O., S. 157f.

unterschiedliche Erklärungen der Preisbewegungen gegenüber (47). So argumentiert Prebisch zum einen über Angebots- und Nachfrageelastizitäten im Sinne der Neoklassik, zum anderen über Lohn- und Produktivitätsentwicklung - vorsichtig formuliert - im Sinne des klassischen Ansatzes. Er begreift den zweiten Ansatz als Ergänzung zum ersten, da eine ausschließliche Argumentation auf der Basis der neoklassischen Theorie in dem Dilemma ist, einen Realeinkommenstransfer überhaupt nicht erklären zu können. Die Integration der beiden Ebenen, Marktform und unmittelbare Produktion, führt jedoch zu einer Inkonsistenz im theoretischen Ansatz von Prebisch.

Wird über Angebots- und Nachfragerelationen das reale Austauschverhältnis bestimmt, so spielen die Kosten keine Rolle. Wird umgekehrt die Preisbestimmung auf Grundlage eines kostentheoretischen Ansatzes über Lohn- und Produktivitätsentwicklung vollzogen, so können anhand der Struktur der internationalen Märkte nur zyklische Preisentwicklungen, aber nicht der säkulare Verlauf der terms of trade erklärt werden (48).

Sind die Gewinne aus dem Außenhandel nach der neoklassischen Theorie in der Ausnutzung der komparativen Vorteile

---

47) Vergl. Zur Kritik an Prebisch auch die empirischen Ausführungen von H. Sieber, Die realen ..., a.a.O. und W. Bärtschi, Ausbeutung ..., a.a.O., S. 39ff.

48) Auf diesen Widerspruch weist bereits Kindleberger vom Standpunkt der Neoklassik hin. "If foreign demand and supply in international trade are elastic, national price wage policy can have no affect on the terms of trade. A difference between the price and the wages policies of two countries will affect their balance of payments, an through them possibly their exchange rates, but the terms of trade will be unchanged". Ch. Kindleberger, The Terms of Trade. A European Case Study, New York 1956, S. 247

begründet, so stellt sich das Problem der Flexibilität der Produktionsstrukturen nicht primär in einer zeitlich begrenzten Dimension dar, sondern ob sich die Produktionsstrukturen langfristig gemäß der komparativen Vorteile der nationalen Wirtschaften ändern. Der Unterschied in der Argumentation von Kindleberger und Prebisch besteht darin, daß Kindleberger für den negativen Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer die unterschiedliche Anpassungszeit der Spezialisierung der Produktionsstrukturen verantwortlich macht, während für Prebisch die Nachteile der Entwicklungsländer aus der einseitigen Spezialisierung auf die Produktion und den Handel mit Primärgütern folgen.

Ein Zusammenhang zwischen den beiden Erklärungen ergibt sich auf folgender Ebene: Prebisch leitet die ungleiche ökonomische Entwicklung zwischen Zentrum und Pheripherie aus der gegenwärtigen Form der Weltarbeitsteilung ab. Die wachsenden Unterschiede im ökonomischen Entwicklungsgrad bewirken wiederum eine unterschiedliche Transformationskapazität der Produktionsstrukturen. Insofern besteht zwischen den beiden Argumentationen kein zentraler Widerspruch, nur daß für Prebisch die geringere Transformationskapazität der Entwicklungsländer aus ihrer Stellung als Rohstoffproduzenten folgt.

Unter dem langfristigen Aspekt muß das Transformationsproblem der Entwicklungsländer im Zusammenhang mit der Strukturentwicklung in den Industriestaaten, d. h. auf Basis der Weltarbeitsteilung betrachtet werden. Der einseitigen Spezialisierung der Peripherie steht die Mobilität des Zentrums gegenüber. Der Begriff der Mobilität bedeutet hier, daß die Produktionsstrukturen des Zentrums nicht einseitig auf die Erzeugung bestimmter

Warengruppen spezialisiert sind. Bezüglich der Strukturentwicklung der Industriestaaten läßt sich vielmehr empirisch ein den Aussagen des Heckscher-Ohlin-Theorems widersprechender Trend aufweisen. Bezogen auf die Spezialisierung der Entwicklungsländer auf Primärprodukte existiert keine komplementäre Strukturentwicklung in den Industriestaaten.

Zwei zentrale Beispiele sind hierfür die Landwirtschaft und die Textilindustrie: Beide Sektoren galten international für eine lange Zeit als besonders arbeitsintensiv, so daß auf Basis der komparativen Kosten die Entwicklungsländer hier Vorteile im Handel mit den Industriestaaten aufweisen müßten. Eine entsprechende Strukturentwicklung in Form einer Einschränkung der Produktion dieser beiden Bereiche fand jedoch in den entwickelten Ländern nicht statt. Einen Ausdruck hierfür stellt der Selbstversorgungsgrad an den landwirtschaftlichen Hauptprodukten in Westeuropa dar.

Tab. 5 Grad der Selbstversorgung an landwirtschaftlichen Produkten in Westeuropa, 1948-66 (in Prozent)

Produkt	1948 - 52	1966
Brotgetreide	72	88
Futtermittel	81	74
Zucker	64	72
Pflanzliche Öle	35	42
Fleisch	93	97
Milch	98	100

Quelle: UNCTAD, Review of international trade and development 1973, New York 1973, S. 44

Wie aus der Tabelle folgt, ist mit Ausnahme von Futter-

mitteln der Selbstversorgungsgrad an Nahrungsmitteln in Westeuropa nach dem 2. Weltkrieg angestiegen. Eine ähnliche Entwicklung läßt sich auch für die Textilindustrie nachvollziehen. Die Entwicklungsländer besitzen hier komparative Vorteile, die sich in einem relativ hohen Anteil dieser Warengruppe an den Weltexporten - bezogen auf die übrigen Industrieprodukte - ausdrücken. So beträgt 1970 der Anteil der Entwicklungsländer an den Weltexporten von Textilien (SITC 65) und Kleidung (SITC 84), 17,1 %, gegenüber 3,7 % bei Chemieprodukten (SITC 5), 3,2 % bei Eisen und Stahl (SITC 67) und 1,5 % bei Maschinen und Transportmitteln (SITC 7) (49). Auf der anderen Seite ist aber festzuhalten, daß im gegenseitigen Handel mit den Industriestaaten in Textilien und Kleidung die Entwicklungsländer in der gesamten Periode von 1962 - 70 Handelsbilanzdefizite aufweisen, d. h. daß ihre komparativen Kostenvorteile nicht zu einer Strukturveränderung in den Industriestaaten in Form der Einschränkung der Produktion dieser Waren führten.

Der Entwicklung in der Landwirtschaft und Textilindustrie liegt eine Gemeinsamkeit zugrunde, die in einem engen Zusammenhang mit der Transformationskapazität der Produktionsstrukturen steht: Die komparativen Nachteile der Industriestaaten in den beiden Bereichen durch die arbeitsintensive Produktionsweise führt deshalb nicht zu einer Einschränkung der Produktion, da durch eine Änderung der Allokation der Ressourcen ein Umschlag der

---

49) Vergl. UNCTAD, International trade in cotton textile and the developing countries: problems and prospects, New York 1974, S. 13

Faktorintensitäten stattfindet. So läßt sich aus der Tabelle 1 von Minhas entnehmen, daß auf Basis der Rangfolge der Kapitalintensitäten die Landwirtschaft in den USA anfang der 50ziger Jahre den dritten Platz einnimmt. Bezogen auf die Arbeitsproduktivität, entwickelte sie sich in der Landwirtschaft der meisten Industriestaaten weitaus schneller als in der gesamten übrigen Wirtschaft.

Eine analoge Entwicklung zeigt sich auch bei der Textilindustrie. Galt diese Branche zunächst als arbeitsintensiv, so setzte sich in der Mitte der 60er Jahre ein entscheidender technologischer Wandel durch. Ab diesem Zeitpunkt zählt die Textilindustrie zu den Industriebranchen mit der höchsten Kapitalintensität (50). Zusammenfassend ergibt sich folgende zentrale Beziehung zwischen der Transformationskapazität der Produktionsstrukturen und den Gewinnen aus dem Außenhandel. Die Mobilität in der Allokation der Ressourcen bezieht sich nicht primär auf eine schnellere Anpassung der Wirtschaft der Industriestaaten auf sich ändernde Daten der Nachfrage auf dem Weltmarkt, sondern daß diese Länder in der Lage sind, internationale Konkurrenznachteile bestimmter Branchen, bedingt durch die komparativen Kostenstrukturen, durch erhöhte Produktivitätssteigerung auszugleichen. Der Anpassungsprozeß der Industriestaaten an die veränderten Daten der Konkurrenz auf dem Weltmarkt verläuft so in einer der theoretischen Vorstellung der Neoklassik entgegengesetzten Richtung. Die negative Auswirkung für die Entwicklungsländer besteht darin, daß sie durch das Umschlagen der Faktorinten-

---

50) UNCTAD, International trade in cotton ..., a.a.O., S. 51

sitäten in den Industriestaaten ihre Konkurrenzvorteile bei der Erzeugung arbeitsintensiver Produkte nicht realisieren können.

Kehren wir noch einmal zu Prebischs Argumentation zurück und betrachten seine zweite Erklärungskomponente. Prebisch erscheint hier an den Erklärungen der Klassik anzuknüpfen, indem er die Auswirkung von Lohn- und Produktivitätsentwicklung für die Bestimmung der Vor- und Nachteile aus dem Außenhandel untersucht. Es besteht jedoch ein zentraler Unterschied zwischen den beiden Argumentationen. Ricardo bewegt sich in seiner Darstellung allein auf der Ebene der Reduktion von Arbeitszeit oder - umgekehrt formuliert - er betrachtet die quantitativen Mengenänderungen der hergestellten Waren. Prebisch dagegen geht über die Einführung des Lohnverhältnisses unmittelbar zur Preisbestimmung der im Außenhandel getauschten Güter über. Dieser unmittelbare Übergang ist jedoch nicht einsichtig, da die Konstituierung der Warenpreise sich aus mehreren Elementen ergibt. Neben dem Verbrauch an Kapital besitzt vor allen Dingen die Höhe des Profits eine entscheidende Bedeutung.

Es bleibt die Frage offen, wieso die unterentwickelten Länder den Realeinkommenstransfer an das Zentrum, bedingt durch die relative Lohn- und Produktivitätsentwicklung,

nicht durch eine entsprechende Erhöhung der Profite verhindern können. Prebischs Argumentation ist nur dann in sich konsistent, wenn die Profitrate als eine konstante Größe begriffen wird (51). Diese Aussage ist jedoch empirisch nicht haltbar.

Die drei wichtigen Komponenten zur Bestimmung der Preisentwicklung im Außenhandel - Lohn-Produktivitätsentwicklung, Angebots- und Nachfrageelastizitäten - stehen in keinem methodisch geklärten Zusammenhang. Zudem beinhaltet der unmittelbare Übergang zur Preisebene, daß Prebisch letztlich nur die Strukturen an der Oberfläche als Relationen bestimmen kann, nicht aber die inneren Triebkräfte aufdeckt, die die historische Grundlage der säkularen Preisentwicklung darstellen.

1.2.4. Gleichgewicht im Außenhandel

Wir haben in der bisherigen Analyse der Austauschrelationen im Außenhandel zwei Ansätze gegenübergestellt, wobei John Stuart Mill und das Heckscher-Ohlin-Theorem unter die neoklassische Theorie subsumiert werden, die sich nur marginal in der Methodik, fundamental aber in ihren zentralen Aussagen unterscheiden. Folgt aus der Neoklassik ein Gleichgewicht im Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern im Sinne eines

---

51) "Prebisch unterstellt in seiner Analyse, daß der Preis eines Produktes aus den Lohnkosten und einem konstanten Stückgewinnaufschlag besteht, so daß sich bei einer Beschäftigungsvariation der numerische Wert des Durchschnittsproduktes sich in dem gleichen Maße ändert wie der Lohnsatz". Hans-Bernd Schäfer, a.a.O., S. 95

Angleichens der ökonomischen Entwicklungsniveaus, so gelangt Prebisch von der empirischen Bestimmung des Verlaufs der terms of trade zum entgegengesetzten Resultat: Unter den gegenwärtigen Bedingungen des Weltmarktes führt der Außenhandel zu einer Blockierung des wirtschaftlichen Wachstums der Länder der Peripherie.

Diese Gegenüberstellung der diametralen Aussagen zeigt die Notwendigkeit einer exakten methodischen Analyse der Fragestellungen auf, wie sich im internationalen Handel die Preise konstituieren, und wie sich die wertmäßigen Beziehungen im Außenhandel auf die nationale Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums der Entwicklungsländer auswirken.

Für unsere weitere Untersuchung läßt sich daher anhand der aufgezeigten Theorie dieser methodische Gesichtspunkt hervorheben: In der Analyse des Außenhandels untersucht die Klassik den gesamten Reproduktionsprozeß der Volkswirtschaft, wobei die Produktionssphäre den Ausgangspunkt bildet. Indem die Neoklassik sich allein auf die Marktsphäre beschränkt, erfaßt sie in ihrer "Tauschtheorie" nur einen Teilaspekt der Wirtschaft. In der ausschließlichen Beschränkung auf den "reinen" Tauschvorgang konnte sich - dogmenhistorisch - die Gleichgewichtstheorie mit ihren Harmonievorstellungen durchsetzen (52). Diese ideengeschichtliche Entwicklung

---

52) "Den exakten Doktrinen und Neigungen - die Freihandelsdoktrin, das Laissez-faire-Vorurteil sowie die Idee von der Interessenharmonie - und das System der statischen Annahmen, die diesen theoretischen Konstruktionen zugrunde liegen, wurde in der Theorie des internationalen Handels ein freieres Spiel erlaubt als anderswo. Die Theorie des internationalen Handels und wahrlich die ökonomische Theorie im allgemeinen wurde somit niemals entwickelt, um die Realität der großen und zunehmenden wirtschaftlichen Ungleichheiten sowie des dynamischen Prozesses der Unterentwicklung und Entwicklung zu verstehen". J. Myrdal, Ökonomische Theorie ..., a.a.O., S. 142

basiert nicht auf zufällige Erkenntnis englischer Ökonomen, sondern stellt den geistigen Reflex der materiellen Entwicklung Englands im 19. Jahrhundert dar. Das von der Theorie her formulierte Freihandelspostulat entsprach damals der ökonomischen Vormachtstellung Englands.

Die Basis aller Gleichgewichtstheorien ist das Saysche Theorem, das von der unmittelbaren Einheit des Kaufs und Verkaufs beim Tausch ausgeht und dann daraus folgert, daß das Angebot eo ipso seine eigene Nachfrage schafft. Diese Aussage führt zur Konsequenz, daß das Geld lediglich eine Vermittlerrolle besitzt, d. h. innerhalb der Tauschvorgänge keine von der reinen gütermäßigen Bewegung zu unterscheidende Eigendynamik aufweist, sondern dieser neutral gegenübersteht. Auf die daraus resultierende Problematik der Bedeutung des Wechselkurses und des Ausgleichs der Zahlungsbilanz bei den permanenten Handelsbilanzdefiziten der Mehrzahl der unterentwickelten Länder werden wir an anderer Stelle eingehen. Zu dieser Gleichgewichtsvorstellung ist aber folgendes zu sagen.

Die unmittelbare Einheit von Kauf und Verkauf existiert nur in einer reinen Tauschwirtschaft. Durch das "Dazwischentreten" des Geldes wird diese unmittelbare Beziehung jedoch gesprengt. "Keiner kann verkaufen, ohne daß ein anderer kauft. Aber keiner braucht unmittelbar zu kaufen, weil er selbst verkauft hat" (53). Die Be-

---

53) Karl Marx, Das Kapital Bd. I, in: Marx-Engels-Werke Bd. 23, Berlin (DDR) 1968, S. 127

stimmung eines monetären Gleichgewichts in der Zirkulationssphäre durch den Ausgleich von Angebot und Nachfrage per Preis läßt nicht den Schluß auf ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht zu, da die Geldbewegung nicht unmittelbar die reale Bewegung widerspiegelt. Gerade bei der Bestimmung des Realaustauschverhältnisses anhand der commodity terms of trade wird dieser Einwand offensichtlich.

An diesem Punkt tritt die unterschiedliche Betrachtungsweise zwischen Klassik und Neoklassik deutlich zutage. Ricardo versucht die Vorteile aus dem Außenhandel unter Abstraktion der Kategorie des Geldes zu analysieren, während die Neoklassik in ihren Untersuchungen keine Unterscheidung zwischen Werten und Preisen trifft. Die implizierte Parallelität in der Neoklassik zwischen der Bewegung der monetären und der realen Faktoren gilt nur für eine Wirtschaft mit stationärem Charakter. Nur hier ist das Geldeinkommen (identisch mit den Produktionskosten) gleich dem Realeinkommen. In einer dynamischen Wirtschaft, d. h. in der Realität ist diese Bedingung jedoch nicht gegeben.

Für den Charakter und die Aussagekraft der neoklassischen Außenhandelstheorie besitzt diese Feststellung eine entscheidende Bedeutung. Das Gleichgewichtsprinzip in der Außenhandelstheorie in Form des Ausgleichs von Angebot und Nachfrage stellt einen speziellen Fall des Tauschgleichgewichts im Sayschen Sinne dar. Der statische Charakter dieses Systems versperrt eine adäquate Einsicht der Außenhandelsbeziehungen in ihrer Dynamik, da eine Entwicklung nur als Wiederherstellung des gestörten Gleich-

gewichts erfaßt werden kann. "Die Theorie der Bewegung reduziert sich so auf die der Anpassung" (54). Hinzu kommt noch der Charakter des Realaustauschverhältnisses in der Neoklassik als der einer Relationsbeziehung. Allein die Bestimmung der Richtungsänderung des Gewinnes aus dem Außenhandel - bezogen auf ein Basisjahr - reicht jedoch nicht aus, um die Auswirkungen der externen Effekte auf das interne Wachstum in ihrer Dynamik zu erfassen.

Hierin offenbart sich die Unzulänglichkeit der neoklassischen Theorie für die von uns zu behandelnde Frage. Infolge der reinen Preisanalyse bleibt sie im Rahmen des mathematischen Funktionssystems in dem Nachweis von Relationsbeziehungen stecken. Der Preistheoretische Ansatz kann zwar die Wirkungen einzelner Faktoren in ihrer Variation funktional beschreiben, aber nicht den inneren Zusammenhang genetisch erklären. Die langfristige historische Entwicklung des Außenhandels zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern läßt sich nicht allein anhand von technischen Beziehungen analysieren.

Es ist wichtig, folgendes methodisches Problem festzuhalten. Die reale ökonomische Bewegung setzt sich an der Oberfläche in Form von Preisbewegungen durch. Das bedeutet aber nicht, daß eine Identität zwischen den inneren Strukturen und den Bewegungen an der Oberfläche existiert. Wie speziell an der Indizes-Entwicklung der terms of trade aufgezeigt wurde, geben die Preise nur unvollkommen die reale Bewegung wieder. Das theoretische Verharren in der Zirkulationssphäre führt letztlich nur zu zirku-

---

54) Hirosi Kitamura, Zur Theorie des internationalen Handels, Weinfelden 1941, S. 32

lären Erklärungen. Dies wird deutlich, wenn man die berechtigte Frage von Kitamura zur Bestimmung der internationalen Werte durch John Stuart Mill zu beantworten versucht: "Wenn die internationalen Werte durch das Spiel der gegenseitigen Nachfrage bestimmt werden, wovon hängt nun diese Nachfrage ab?" (55). Eine methodisch abgesicherte Erklärung kann nur aus der unmittelbaren Produktionssphäre erfolgen, d. h. "daß die Nachfragesituation die Bedingung und Form darstellt, in der sich der eigentliche Bestimmungsgrund des Austauschverhältnisses, der Kostenfaktor, auswirkt" (56).

Dieses mangelnde Methodenverhältnis läßt auch den Versuch Prebisch scheitern, die Neoklassik theoretisch zu überwinden. Seine Theorie ist zwar in dem Sinne realistischer, als er unmittelbar von der empirisch feststellbaren terms-of-trade-Entwicklung zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern ausgeht; sie ist aber in ihrer Erklärung nicht in sich konsistent. Der Widerspruch ergibt sich daraus, daß Prebisch nicht die Marktbeziehungen als die Form der Durchsetzung der inneren Strukturen begreift, sondern beide Erklärungsebenen parallel nebeneinander bestehen läßt.

Für unsere weitere Arbeit ergibt sich folgendes: Die Grenze der Erklärung der klassischen-neoklassischen Außenhandelsmodelle ist nur so aufzuheben, indem ausgehend von den inneren Strukturen der ökonomischen Entwicklung die Marktformen als deren Form der Durchsetzung begriffen werden. Der Begriff der "inneren" Strukturen des Weltmarktes wird daher im nächsten Kapital näher zu entwickeln sein.

---

55) H. Kitamura, a.a.O., S. 86

56) H. Kitamura, a.a.O., S. 90

1.3. Werttheoretische Bestimmungen der Austauschrelationen im Außenhandel

1.3.1. Zum Begriff des Wertgesetzes

Wie wir im vorangegangenen Abschnitt entwickelt haben, besteht das zentrale Problem des preistheoretischen Ansatzes darin, daß die spezifische Art der Preisbestimmung nur unvollkommene Aussagen über die Vor- und Nachteile im Außenhandel zuläßt. Für die Analyse der Auswirkungen der Austauschrelationen im Außenhandel auf die Akkumulationsbedingungen der Länder der Dritten Welt ist entscheidend, in welchen Quantitäten sich die nationalen Faktoraufwendungen austauschen.

Auf diese Frage geht die Neoklassik nicht ein, da nach ihrer theoretischen Auffassung die Kosten keine Bestimmungsgröße der internationalen Preise darstellen. Sie legen allenfalls die Grenzfälle des internationalen Handels fest, die bei der Herausbildung der Austauschrelationen nicht überschritten werden dürfen, ohne daß ein Land Verluste hinnehmen muß. Aber in diesem Fall wird - nach der Argumentation von Samuelson - das Land keinen Außenhandel aufnehmen, so daß die Frage allein lautet: Wie verteilen sich die aus der internationalen Arbeitsteilung resultierenden Gewinne im Außenhandel auf die einzelnen Länder?

Das neoklassische Austauschverhältnis reduziert sich auf die Relation der durchschnittlichen Außenhandelspreise. Verschiebungen dieser Relation geben zugleich die Änderung der effektiv ausgetauschten Gütermengen wieder. Es werden jedoch keine absoluten Größen erfaßt und auch nicht die

jeweiligen nationalen Arbeitsaufwendungen verglichen. Der fehlende Zusammenhang der Produktion in der Neoklassik äußert sich in einer Bestimmung der Preise als ein Spiel von Angebot und Nachfrage, die der Zirkulationssphäre behaftet ist.

Die Gleichgewichtsanalyse bezieht sich so auf das Verhältnis von Kauf und Verkauf, bzw. Angebot und Nachfrage und nicht auf die aufgewandten Faktormengen. Die Erklärung der langfristigen Preisentwicklung im Außenhandel über Nachfragerelationen bleibt jedoch an der Oberfläche stehen (1), wie diese Ausdrucksformen der in der Produktion selbst existierenden Unterschiede sind. Bilden diese Differenzen jedoch die Grundlage der internationalen Preise, so stellt sich die Frage nach einem Maßstab eines internationalen Vergleichs nationaler Kosten. Es ist daher notwendig auf die Ausgangsfrage der klassischen Ökonomie zurückzugehen, nämlich die Bedeutung des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt zu klären.

Welcher Inhalt soll mit dem Begriff des Werts erfaßt werden? Der entscheidende Aspekt liegt in der Bestimmung des Charakters der spezifischen Form der gesellschaftlichen Produktion. Die kapitalistische Produktionsweise beruht auf einer gesellschaftlichen Arbeitsteilung, da keine

---

1) Vergl. in diesem Zusammenhang den Aufsatz von D. Lorenz, der unter der Berücksichtigung dieses Argumentes (S. 263) die Bedeutung der Theorie des ungleichen Tausches in der Verbindung mit der Erklärung der terms-of-trade-Entwicklung von Prebisch für die "westliche" Außenhändelstheorie untersucht. Detlef Lorenz, Nicht-Äquivalenter Tausch und internationale Einkommensverteilung, in: W. Förster und D. Lorenz (Hrsg.), Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen, Berlin 1970

Selbstversorgung, sondern eine Produktion für andere stattfindet. Diese gesellschaftliche Form ist jedoch in sich widersprüchlich, da sie nicht eine bewußte Übereinkunft und Lenkung beinhaltet, sondern sich quasi naturwüchsig hinter dem Rücken der Produzenten durchsetzt. Die Arbeit der einzelnen Produzenten ist nicht von vornherein als gesellschaftliche gesetzt, sondern dieser Zusammenhang wird erst nachträglich im Prozeß des Tausches hergestellt. Erst auf dem Markt erweist sich, inwieweit die Verausgabung der privaten Arbeit den gesellschaftlichen Durchschnittsbedingungen entspricht.

Die menschliche Arbeit konstituiert sich daher aus zwei Elementen: dem konkreten, stofflichen und dem abstrakten, gesellschaftlichen Charakter. Dieser "Widerspruch" materialisiert sich in den Produkten als Waren, gekennzeichnet durch den stofflichen und gesellschaftlichen Charakter als Gebrauchswert und Wert. Erst durch den Wert als Verausgabung abstrakt menschlicher Arbeit können Waren mit unterschiedlichem stofflichen Charakter verglichen werden.

Diese spezifische Art des "Vergleichens" basiert auf dem gesellschaftlichen Charakter der kapitalistischen Produktionsweise im Unterschied zu anderen. So bestand z. B. in der alten indischen Dorfgemeinschaft eine gesellschaftliche Arbeitsteilung, aber die Produkte stellten sich nicht in Waren dar. Die Produktion wurde hier von der Gemeinschaft unmittelbar gesellschaftlich festgelegt, d. h. wer welche Güter produzierte, in welchen Quantitäten und für wen. Dieser unmittelbare Zusammenhang erscheint im Kapitalismus jedoch als ein äußerliches Verhältnis, als die Konkurrenz der einzelnen Kapitale zueinander.

Auf dieser Grundlage können wir uns jetzt der von Ricardo und John St. Mill aufgeworfenen Frage zuwenden, ob das Wertgesetz im Außenhandel gilt. Entscheidend für unsere Überlegung ist dabei, daß der Wert keine ahistorisch funktionale Kategorie ist, sondern als gesellschaftliche den abstrakten Ausdruck der kapitalistischen Produktionsweise darstellt. Indem diese Produktionsweise den Weltmarkt dominiert, bestimmt sie zugleich die Form der Produktion und Verteilung (2).

Wir wollen diese Aussage an dem von Ricardo entwickelten Beispiel des Handels zwischen England und Portugal verdeutlichen. In welchen spezifischen Formen setzt sich die Umstellung der Produktion und der daraus resultierende Warenhandel durch? Es ist offensichtlich, daß keine gesellschaftliche Übereinkunft darüber stattfindet, daß die beiden Länder die Produktion der jeweils relativ kostenungünstigeren Ware einstellen, um unter Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile eine Reduktion der insgesamt aufgewandten Arbeitszeit zu erreichen. Das Ergebnis setzt sich vielmehr unbewußt durch das Wirken der Marktgesetze als Resultat der Entscheidungen und Handlungen der einzelnen Individuen der beiden Länder durch.

Für die einzelnen Produzenten ist jedoch nicht die Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile entscheidend, sondern ob sich die Preise im Ausland auf einem Niveau

---

2) Wir können hier die Existenz der sozialistischen Staaten für die internationale Preisentwicklung ausklammern, da ihr Handel primär intrasystemar gestaltet ist, während ihre nach Außen gerichteten Handelsbeziehungen in einem quantitativ geringen Verhältnis zum gesamten Welthandel stehen.

befinden, das abzüglich der Transportkosten höher oder gleich dem nationalen ist (3), um so eine Steigerung der bisherigen individuellen Profitrate zu ermöglichen oder zumindest diese beizubehalten. In dieser Aussage drücken sich die wesentlichen Triebkräfte der kapitalistischen Produktionsweise aus. Der Außenhandel findet statt, um die Profitrate der einzelnen Kapitale zu steigern oder auf dem bisherigen Niveau zu stabilisieren. Die Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile kann nicht der Bestimmungsgrund sein, sondern sich nur als Resultat der profitorientierten Entscheidungen der einzelnen Kapitale für die gesamte Volkswirtschaft durchsetzen.

Charakterisieren wir genauer die von Ricardo beschriebene Durchsetzungsform. Das entscheidende Problem liegt darin, daß sowohl die Wein- als auch die Tuchproduzenten Portugals unter der Voraussetzung des gleichen Lohnniveaus ihre Waren kostengünstiger produzieren können als ihre englischen Konkurrenten. Was veranlaßt jedoch die Tuchproduzenten Portugals ihre Produktion aufzugeben? Aus den bereits beschriebenen gesellschaftlichen Beziehungen der Produzenten auf dem Weltmarkt folgt, daß diese Entscheidung den portugiesischen Tuchproduzenten nur über Preisbewegungen aufgezwungen werden kann.

Auf welcher Grundlage vollzieht sich jedoch diese Preisentwicklung? Das Problem bei Ricardo besteht nun darin, daß auf Grundlage der Prämisse der Immobilität von Arbeit und Kapital sich zwei getrennte nationale Wertsysteme

---

3) "Absolute Preisdifferenzen sind es und nicht komparative Kostenunterschiede, die unmittelbar die Richtung des internationalen Handels bstimmen". G. Haberler, Der internationale Handel, Berlin 1933, S. 100f

gegenüberstehen. Diese lassen sich jedoch nicht in eine unmittelbare Beziehung bezüglich der Bestimmung der internationalen Preise für Tuch und Wein setzen, weil aufgrund der absoluten Produktivitätsunterschiede die durchschnittlichen Bedingungen der Arbeit international ungleich sind, d. h. die beiden Waren werden mit unterschiedlichen Realkosten hergestellt.

Auf welcher Grundlage bilden sich aber die Preise, wenn eine Ware von einem nationalen Wertsystem in das andere übertritt? Ricardo entwickelt hierzu folgenden Mechanismus: Vorausgesetzt wird, daß Gold und Silber das allgemeine internationale Zirkulationsmittel darstellen. Zugleich drücken sich die unterschiedlichen Realkosten zwischen England und Portugal in den entsprechenden unterschiedlichen Preisen aus. Auf Basis dieser Voraussetzungen würde Portugal in der Lage sein, beide Waren nach England zu exportieren. Da wir uns in einem Zwei-Güter/Zwei-Länder-Modell bewegen, könnte England als Ersatz nur das allgemeine Zirkulationsmittel Gold und Silber nach Portugal exportieren.

Jetzt würde der Effekt eintreten, daß in beiden Ländern sich die Relation von Geldmenge zu den vorhandenen Waren ändert. Die vergrößerte Geldmenge in Portugal muß sich auf ein geringeres Warenquantum verteilen, so daß über den Geldmengen-Preismechanismus eine Erhöhung des Preisniveaus stattfindet. Die umgekehrte Bewegung würde sich in England durchsetzen. Entscheidend bei diesen Vorgängen ist, daß sie beide Waren gleichmäßig erfassen.

Das Ergebnis besteht in einer Änderung der nationalen Preisniveaus zueinander, bis sie dem Verhältnis der Ge-

samtproduktivitäten entsprechen. Auf dieser Basis werden jetzt die Unterschiede in der komparativen Kostenstruktur wirksam, da Portugal nur noch Wein kostengünstiger anbieten kann. England besitzt dagegen Vorteile bei der Erzeugung von Tuch. Durch die internationale Konkurrenz bedingt, müssen so die portugiesischen Tuchhersteller ihre Produktion einstellen. "Gold und Silber (...) werden durch die Konkurrenz des Handels in solchen Anteilen unter die verschiedenen Länder der Welt verteilt, daß sie sich dem natürlichen Verkehr anpassen, der stattfinden würde, wenn solche Metalle nicht existierten und der Handel unter den Ländern lediglich Tauschhandel wäre" (4).

Schon auf dieser Stufe läßt sich insbesondere gegenüber John St. Mill festhalten: Trotz des strikten Beharrens auf der Prämisse der Immobilität von Arbeit und Kapital stehen im internationalen Handel die beiden nationalen Wertsysteme nicht beziehungslos nebeneinander. Die internationalen Preise lassen sich zwar nicht unmittelbar anhand der nationalen Werte festlegen, aber ein Zusammenhang wird deutlich: Die Beziehung der beiden Systeme auf der Preisebene erscheint nur oberflächlich als das Spiel von Angebot und Nachfrage, deren Bewegung auf den in der Produktion vorhandenen Unterschieden beruht, d. h. auf den verschiedenen Realkosten. Die Bestimmung von Angebot und Nachfrage als das "tieferliegende Gesetz" ist daher zu kritisieren.

Gleichzeitig erscheint aber auch die Unterscheidung von Ricardo problematisch, daß das Wertgesetz zwar im nationalen, aber nicht im internationalen Rahmen gilt. Die

---

4) D. Ricardo, Über die Grundsätze ..., a.a.O., S. 124

höhere Produktivität der Arbeit in Portugal stellt sich auch in einem relativ höheren nationalem Geldausdruck der Produkte dar. Als Konsequenz bedeutet das jedoch, daß die Preise im nationalen Rahmen nach Aufnahme des Außenhandels nicht unmittelbar den nationalen Werten folgen. Sie werden in Portugal die nationale Wertsumme übersteigen, in England sich darunter bewegen.

Die Problematik der Grundlage der Preisbestimmung im Außenhandel bei der Durchsetzung der komparativen Kostenstrukturen läßt sich auch unter der Bedingung konvertierbarer Währungen darlegen. Der Vorteil dieser Analyse gegenüber der vorangegangenen liegt darin, daß sie nicht auf Ricardos kritisierbaren Preisbestimmungen im Rahmen seiner Quantitätstheorie des Geldes angewiesen ist.

Gehen wir wieder von Ricardos Beispiel aus: Vorausgesetzt wird in der Ausgangssituation vor Aufnahme des Handels, daß sich ein nationaler Arbeitstag Portugals in einer portugiesischen Geldeinheit darstellt und diese Relation den englischen Verhältnissen gleichzusetzen ist. Monetär ausgedrückt herrschen gleiche Paritäten zwischen den Währungen.

Folgender Prozeß setzt sich durch: Da Portugal in der Lage ist, kostengünstiger zu produzieren, kann es beide Waren auf dem englischen Markt absetzen. Als Folge entstehen Handelsüberschüsse, da England keine Waren als Ausgleich nach Portugal exportieren kann. Wichtig ist nun die entsprechende Bewegung auf dem Devisenmarkt. Da die portugiesischen Produzenten in ihrer nationalen Währung bezahlt werden müssen, steigt die englische Nachfrage nach portugiesischen Geld.

Vereinfacht dargestellt, läuft der Prozeß folgendermaßen ab: Die erhöhte Nachfrage bewirkt, daß der Preis der portugiesischen Währung gegenüber dem der englischen steigt. Der Prozeß setzt sich so lange fort, bis ein Ausgleich der Handels- bzw. Zahlungsbilanzen erreicht ist, d. h. bis sich die komparativen Kostenstrukturen durchgesetzt haben. Portugal exportiert jetzt nur Wein und erhält dafür im Austausch englisches Tuch. Parallel findet eine Preisänderung der Währungen statt, deren Relation dem Verhältnis der Gesamtproduktivitäten der beiden Länder entspricht. Der Unterschied dieser Durchsetzungsform im Gegensatz zur ersteren zeigt sich darin, daß die nationalen Preisstrukturen unverändert bleiben und sich dafür die Austauschrelationen der Währungen ändern. Dieser Prozeß sei modellmäßig an einer Übersicht ausgehend von Ricardos Beispiel verdeutlicht (5):

I. Situation vor Aufnahme des Handels

	England	Portugal
Wein	120 nAT	80 nAT
Tuch	100 nAT	90 nAT

Voraussetzung: 1 nationaler Arbeitstag (nAT) von Portugal =
1 nationale Währungseinheit (nWE) von P =
1 nationaler Arbeitstag (nAT) von England =
1 nationale Währungseinheit (nWE) von E

---

5) Vergl. die ähnlichen Ausführungen bei Klaus Busch, Ungleicher Tausch- Zur Diskussion über internationale Durchschnitssprofitrate, Ungleichen Tausch und komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel, in: Probleme des Klassenkampfes 3. (1973), Heft 8/9, S. 76

Entscheidend bei der Durchsetzung der internationalen Arbeitsteilung auf Basis der komparativen Kostenstruktur ist der unterschiedliche Entwicklungsstand der Produktivität der Arbeit in beiden Ländern. Die absoluten Produktivitätsunterschiede drücken aus, daß ein nationaler Arbeitstag Portugals nicht einem englischen gleichzusetzen ist. Die nationalen Arbeitstage stehen sich - international gesehen - in einem gewichteten Zusammenhang gegenüber. Diese Gewichtung findet an der Oberfläche ihren Ausdruck in den Austauschrelationen der beiden Währungen.

Bei unserem Beispiel können wir den Gewichtungsfaktor als Relation der Gesamtproduktivitäten wie folgt bestimmen: Zur Herstellung der gleichen Warenmengen benötigt England 220 nationale Arbeitstage, Portugal dagegen nur 170. Auf den internationalen Standard bezogen setzen wir einen englischen nationalen Arbeitstag gleich 1, so muß der portugiesische mit dem Faktor 220/170 = ca. 1,3 multipliziert werden. Anders ausgedrückt, um das Gesamtprodukt eines portugiesischen Arbeitstages herzustellen, benötigt England 1,3 nationale Arbeitstage (6). Die Ausgangssituation läßt sich dann wie folgt transformieren:

II. Transformation von I in englische Arbeitstage

	England	Portugal
Wein	120 nAT von E	104 nAT von E
Tuch	100 nAT von E	116 nAT von E

6) Wir haben bei diesem Beispiel die internationalen Durchschnittsbedingungen der Arbeit nur als Relation wiedergegeben, aber nicht als fixe Größen. Es würde keine Änderung der Resultate bewirken, wenn wir die Transformation auf Basis eines portugiesischen Arbeitstages vollzogen hätten. Entscheidend bei der Entwicklung dieses Beispiels sind die Beschränkungen, die sich aus dem Zwei-Länder/Zwei-Güter-Modell ergeben. Da die Austauschbeziehungen zweier Länder betrachtet werden, lassen scih die internationalen Durchschnittsbedingungen nur als Relationen ermitteln. Erst wenn wir mehrere Länder in der Untersuchung berücksichtigen, lassen sich internationale Größen als fixe bestimmen.

1 nAT von P = 1,3 nAT von E
1 nWE von P = 1,3 nWE von E

Mit Hilfe der Umformungen der portugiesischen Arbeitstage in englische ergibt sich die Bestimmung der Wechselkurse der beiden Währungen. Analog dem Verhältnis der Gesamtproduktivitäten (7) tauscht sich eine nationale Währungseinheit Portugals gegen 1,3 englische aus. Übersicht II drückt somit die nationalen Arbeitsaufwendungen unmittelbar in Kosten aus, d. h. in international vergleichbaren Preisen. Auf dieser Basis kann sich die internationale Arbeitsteilung durchsetzen, da Portugal nur noch Kostenvorteile bei der Herstellung von Wein, England dagegen bei der Erzeugung von Tuch aufweist. Über die Konkurrenz vermittelt wird sich folgende Spezialisierung durchsetzen:

III. Spezialisierung im Handel

	England	Portugal
Wein	-	208 nAT von E
Tuch	200 nAT von E	-

Diese Situation würde aber aufgrund der existierenden Austauschrelationen der Währungen zu einem Ungleichgewicht im Außenhandel führen, da sich, auf englische nationale Arbeitstage bezogen, 100 Arbeitstage Englands gegen 104 von Portugal tauschen würden. Um einen Ausgleich der Handelsbilanzen zu erreichen, ist Portugal gezwungen, seine Währung abzuwerten. Die neue Relation folgt aus der Änderung der Produktivitätsverhältnisse zwischen

---

7) Das Verhältnis der Gesamtproduktivitäten in der Bestimmung der Währungsparitäten bezieht sich nur auf die ausgetauschten Waren. In dem Beispiel fallen jedoch Produktions- und Exportstrukturen zusammen, so daß eine Differenzierung nicht notwendig ist.

England und Portugal infolge der Spezialisierung im Außenhandel. 200 nationale Arbeitstage Englands stehen nur noch zur Herstellung von Tuch 160 portugiesischen Arbeitstagen zur Produktion von Wein gegenüber. Der Gewichtungsfaktor reduziert sich auf $\frac{200}{160} = 1{,}25$. Ein nationaler Arbeitstag bzw. eine nationale Währungseinheit Portugals würde jetzt 1,25 Arbeitstagen bzw. Währungseinheiten Englands entsprechen. Es würde sich folgender Endzustand herstellen:

IV. Endzustand im Gleichgewicht

	England	Portugal
Wein	-	200 nAT von E
Tuch	200 nAT von E	-

Als Resultat können wir zusammenfassend anhand von sukzessiven Durchsetzungsformen der komparativen Kostenstrukturen im Außenhandel feststellen: Die Verwandlung von abstrakten Arbeitsaufwendungen in Preise steht nicht im Widerspruch zur Theorie von Ricardo, sondern stellt vielmehr die adäquate Durchsetzungsform der von ihm charakterisierten internationalen Arbeitsteilung dar. Die Preisbestimmung erscheint nicht als beliebig, sondern ergibt sich aus der Relation der nationalen Arbeitsaufwendungen, d. h. aus dem Verhältnis der Gesamtproduktivitäten der beiden Länder. Das Spiel von Angebot und Nachfrage als Preisbestimmung ist lediglich als Oberflächenbewegung die Durchsetzungsform der in der Produktion selbst existierenden Unterschiede.

Obwohl wir uns noch immer auf der Basis des Modells der

komparativen Kosten bewegen, läßt sich auf der Grundlage unserer bisherigen Ergebnisse zur Frage der Gültigkeit des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt folgendes sagen: Ricardo und John St. Mill lehnen die Existenz dieses ökonomischen Gesetzes aufgrund der fehlenden internationalen Immobilität von Arbeit und Kapital ab. Bei dieser Argumentation wird jedoch der Gesichtspunkt nicht berücksichtigt, daß der Wert als abstrakter Ausdruck der ökonomischen Beziehungen eine gesellschaftlich - historische Kategorie ist (8). Die Existenz der kapitalistischen Produktionsweise ist nicht statisch, sondern vollzieht sich in einem historischen Prozeß. Eine Ausdrucksform dieser Entwicklung sind die veränderten Beziehungen auf dem Weltmarkt.

Die Prämisse der Faktorimmobilität kann daher nicht als absolute begriffen werden, sondern ist als historisch bedingte abhängig von einer bestimmten Entwicklungsstufe der Weltmarktbeziehungen der Kapitale. Als historische Tendenz läßt sich konstatieren, daß beide Faktoren, insbesondere der Faktor Kapital, international immer mobiler werden. In dem Maße wie sich diese Tendenz voll durchsetzt, würde zu einem bestimmten Zeitpunkt - nach den Vorstellungen von Ricardo und John St. Mill - plötzlich das Wertgesetz internationale Geltung haben.

Was existiert jedoch in der Zwischenzeit? John St. Mill greift für diese Zeitspanne auf ein tieferliegendes Gesetz zurück, auf das Gesetz von Angebot und Nachfrage. Wir

---

8) Diese Aussage trifft bei Ricardo nur auf seine Analyse des internationalen Handels zu, da er bei der Bestimmung der ökonomischen Zusammenhänge im nationalstaatlichen Rahmen die Kategorie des Wertes als gesellschaftliche zugrunde legt.

haben an dem oben entwickelten Beispiel demonstriert, daß er der Verkehrung von Wesen und Erscheinung unterliegt, denn die nationalen Arbeitsaufwendungen finden sehr wohl ihren Ausdruck in den internationalen Preisstrukturen.

Auf der anderen Seite ist zu konzedieren, daß es Unterschiede in der Wert-Preis-Bestimmung bei der allgemeinen Darstellung der kapitalistischen Produktionsweise gegenüber der Analyse des Weltmarktes gibt, der auf den nationalstaatlich verfaßten Kapitalen beruht. Diese Differenzen rechtfertigen jedoch nicht eine Ablehnung, sondern es stellt sich vielmehr die Frage, in welchen Modifikationen sich das Wertgesetz auf dem Weltmarkt durchsetzt. Die Bestimmung dieser Formen muß auf einer neuen Abstraktionsstufe geleistet werden, da nicht mehr die reinen ökonomischen Bewegungsgesetze, sondern mit dem Nationalstaat zugleich politische Dimensionen in die Untersuchung miteingeschlossen sind.

Für die weitere Analyse ist es notwendig, den beschränkten Rahmen des Modells von Ricardo aufzugeben, weil in einem Zwei-Länder/Zwei-Güter-Modell lediglich Relationsverhältni-se aufgezeigt werden können. Internationale Preise lassen sich darin jeweils nur durch ein nationales Wertsystem als Relation zum anderen ausdrücken. Die Entwicklung der Kategorie des internationalen Werts erfordert, die Existenz mehrerer Länder in die Analyse miteinzubeziehen, um die internationalen Durchschnitssbedingungen der Arbeit als fixe Größen herauszuarbeiten. Nur so läßt sich der internationale Wert aus den nationalen Wertsystemen der am Außenhandel beteiligten Länder ableiten und nicht wie bei John St. Mill verkürzt als Weltmarktpreis bestimmen.

1.3.2. Durchsetzungsformen des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt

Indem der Begriff des Wertes als Ausgangspunkt der Analyse dient, wird zugleich der historische Charakter der kapitalistischen Produktionsweise betont, d. h. die spezifische Art der Produktion und Verteilung auf dem Weltmarkt. Die Frage nach den Vor- und Nachteilen aus dem Außenhandel kann deshalb nicht verkürzt auf Basis von technisch-funktionalen Relationen gelöst werden, sondern primär auf der Ebene der gesellschaftlichen Struktur, nämlich den spezifischen sozioökonomischen Beziehungen: "Die eigentliche Problemstellung des Gewinns liegt daher erst vor, wenn man fragt, in welchen spezifischen Verhältnissen dieser Gewinn sich realisiert und wie er dann auf die vorliegenden sozialökonomischen Beziehungen zurückwirkt" (9).

Diese gesellschaftliche Formvermittlung fehlt in den Modellen der komparativen Vorteile im Außenhandel, da hier abstrakt die Reduktion von Arbeitszeit untersucht wird. Der Gewinn erscheint als Einsparung von Arbeitsaufwendungen, wobei die Nachteile überhaupt nicht erfaßt werden. Die Reduktion dieser Bestimmung auf das stoffliche Element im Sinne einer Änderung in der Verfügbarkeit von Waren führt bei Ricardo zur Schwierigkeit, die Vermittlung der Gewinne aus dem Außenhandel auf die nationale Profitrate und somit auf die Akkumulationsbedingungen zu klären.

Ricardo betont zwar richtig, daß der Export von Waren in das Ausland für die einzelnen Kaufleute äußerst profitabel

---

9) H. Kitamura, Zur Theorie ..., a.a.O., S. 229

sein kann. Ihre Profitrate wird damit zu Beginn des Handels oberhalb der allgemeinen nationalen liegen. Der zentrale Punkt besteht nun darin, wie sich durch Ausgleichsbewegungen die erhöhten individuellen Profite aus dem Außenhandel auf die gesamte nationale Profitrate auswirken. "Unsere Meinungsverschiedenheit besteht darin: sie behaupten, daß die Gleichheit der Profite durch das allgemeine Steigen der Profite zustande gebracht wird, un ich bin der Meinung, daß die Profite des bevorzugten Gewerbes schnell auf den allgemeinen Stand sinken werden" (10).

Eine Erhöhung der nationalen Profitrate durch den Außenhandel hält Ricardo nur für den Fall gegeben, daß die preisgünstig importierten Waren der Reproduktion der Ware Arbeitskraft dienen.

Folgender Gedanke erscheint zunächst einmal problematisch: Es ist nicht die Trennung bei Ricardo einzusehen, daß nur die verbilligten Elemente des variablen Kapitals, aber nicht die des konstanten Kapitals eine Erhöhung der nationalen Profitrate bewirken können. Diese Trennung beruht auf einer Verwechselung von Mehrwert- und Profitrate. Historisch gesehen war es für die ökonomische Entwicklung Englands gerade bedeutsam, billige Rohstoffe, insbesondere für die Textilindustrie, aus dem Ausland einzuführen.

Betrachtet man beide Elemente in ihren Auswirkungen zusammen, so stellt sich die Frage, ob die Ausgleichsbewegungen zwischen den individuellen Profitraten die erhöhten

---

10) D. Ricardo, Über die Grundsätze ..., a.a.O., S. 118
Die Meinungsverschiedenheit bezieht sich auf eine Auseinandersetzung mit Adam Smith.

Profite aus dem Außenhandel auf das alte Niveau reduzieren, oder ob der Ausgleich auf einer allgemein erhöhten nationalen Profitrate stattfindet.

Ricardo entwickelt hierzu diese Argumentation: Die gesamte Nachfrage eines Landes, z. B. von England, ist in Form von Revenue und Kapital als eine fixe Wertsumme festgelegt. Sie kann sich daher nur in bestimmten Proportionen als Nachfrage nach inländischen und ausländischen Waren aufteilen. "Wird infolge des niedrigen Preises der ausländischen Waren ein geringerer Teil des jährlichen Produkts des Bodens und der Arbeit Englands für den Ankauf ausländischer Waren aufgewendet, so wird mehr für den Kauf anderer Dinge übrigbleiben" (11).

Eine relative Preissenkung der importieren Waren im Verhältnis zu den Exporten bewirkt in England eine Ausgleichsbewegung. Unter der Voraussetzung, daß die Nachfrage nach ausländischen Waren konstant bleibt, wandern die inländischen Kapitale aus dem Exportsektor in andere Bereiche ab und führen dort zu einer Erhöhung der Produktion. Der gestiegene Anteil der Nachfrage nach inländischen Gütern trifft so auf ein erhöhtes Angebot, "und daher können weder Preise noch Profite auf die Dauer steigen" (12)

---

11) D. Ricardo, Über die Grundsätze ..., a.a.O., S. 116

12) D. Ricardo, Über die Grundsätze ..., a.a.O., S. 116. Diese Aussage bezüglich der Preisentwicklung steht in einem Widerspruch zu der später von Ricardo entwickelten Durchsetzungsform der komparativen Kosten im Außenhandel. Wie wir anhand des Beispiels zwischen England und Portugal entwickelt haben, muß unter der Bedingung, daß Gold und Silber das allgemeine internationale Zirkulationsmittel darstellen, das Preisniveau in Portugal infolge der Geldmengenumverteilung ansteigen oder in England fallen.

Dieser Aussage liegt die Annahme zugrunde, daß der Wert der importierten Güter durch den entsprechenden Gegenwert der Exporte bestimmt wird. Der Außenhandel kann so die nationale Wertsumme nicht verändern, sondern nur eine Umverteilung der Gebrauchswerte bewirken. Preisveränderungen bei ausländischen Gütern verursachen lediglich eine Verschiebung der Proportionen der Nachfrage nach in- und ausländischen Gütern. "Folglich ist in allen Fällen die Nachfrage für aus- und inländische Waren zusammengenommen, was den Wert betrifft, durch die Revenue und das Kapital begrenzt. Steigt die eine, muß sich die andere verringern" (13).

Diese Auffassung wurde zuerst von Karl Marx kritisiert: "das heißt weiter nichts: Wir können nur unsere Arbeit, die Produkte unserer Arbeit, austauschen. (...) Dies beweist aber nicht, daß wir im Austausch nicht mehr Werte zurückerhalten können. Ricardo nimmt hier an, daß der Wert, den wir zurückbringen, sofort im Lande selbst ausgegeben, ausgetauscht werden muß, also beschränkt ist durch die Werte, die es hat. Aber wir akkumulieren, wie alle Handelsnationen es getan haben, z. B. Gold und hoarden es, wenn wir für die größeren Werte, die wir zurückbringen, kein unmittelbares Äquivalent finden. Sonst wäre ja auch der allgemeine Satz richtig: Wir können keinen neuen Wert schaffen, sondern nur valeur utile, denn der neue Wert ist bestimmt durch die vorhandenen Arbeitsprodukte und Arbeit, ist gemessen durch den schon vorhandenen Wert, wogegen er sich tauschen muß" (14)

---

13) D. Ricardo, Über die Grundsätze ..., a.a.O., S. 116

14) Karl Marx, Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Frankfurt/Main o. J., S. 809

Die von Ricardo aufgestellte Grenze für den Import von Werten durch die eigene nationale Wertsumme ist nur eine scheinbare. Es besteht kein zwingender Grund dafür, daß die durch den internationalen Handel erhaltenen Werte sich in ihrer Gesamtheit gegen die nationalen Werte tauschen müssen. Da Wert und Preis nicht identisch sind, existiert damit auch die objektive Grundlage für die Abweichungen der im Außenhandel getauschten Wertsummen.

Wie sich an der historischen Entwicklung Englands nachvollziehen läßt, dienten die im Außenhandel zusätzlich gewonnenen Wertquanta zur Erhöhung der Akkumulationsfähigkeit des Kapitals, um neue Produktionszweige zu schaffen und alte zu erweitern. Die Extraprofite aus dem Außenhandel waren nur für den einzelnen Kapitalisten temporär, nicht aber für die gesamte Nation.

Betrachten wir noch einmal den nationalen Ausgleichungsprozeß der individuellen Profitraten. Die im auswärtigen Handel angelegten Kapitale erzielen dann einen Extraprofit gegenüber den anderen Sektoren, wenn sie ihre Waren im Ausland zu einem höheren Preis verkaufen können als im Inland. Die gesamte Volkswirtschaft erhält aber erst dann zusätzliche Wertquanta, wenn sie ihre Waren für den Export kostengünstiger produzieren kann im Vergleich zu den Faktoraufwendungen des Auslandes. Ricardo führt nun aus, daß bei einem relativen Sinken der ausländischen Preise ein geringerer Teil der nationalen Wertsumme getauscht wird. Das überschüssige Kapital wird daher in andere Sektoren abwandern.

Realiter vollzieht sich jedoch genau der entgegengesetzte Prozeß. Das Kapital wird in die Sektoren - hier in den

Außenhandel - mit der höchsten Profitrate wandern. Ein Ausgleichsprozeß zur alten nationalen Profitrate könnte nur dadurch erfolgen, daß die Konkurrenz im Exportsektor sich in einem solchen Maße verschärft und durch den Konkurrenzkampf sich die Exportpreise auf den nationalen Wert reduzieren.

Einige Momente widersprechen jedoch diesem Ausgleichsprozeß: Preisreduktionen können letztlich nur durch die Begrenztheit der ausländischen Nachfrage zustande kommen, sowohl von der Wert- als auch von der Gebrauchswertseite her. Je elastischer diese Nachfrage ist, desto stärker wird sich ein Ausgleichsprozeß der nationalen Profitrate durchsetzen. Für die Aufrechterhaltung der nationalen Reproduktion ist die Bereitstellung von bestimmten Dienstleistungen und Waren unerläßlich. Diese können zum Teil nur schwer oder überhaupt nicht importiert werden. Der Kapitalwanderung in den Exportsektor sind deshalb Grenzen gesetzt. In dem Maße, wie das Kapital in den Exportsektor abwandert, bleibt gleichzeitig die Nachfrage nach den Produkten der anderen Sektoren erhalten. Als Resultat werden für die Produkte dieser Sektoren Preissteigerungen eintreten, so daß die zusätzlich aus dem Außenhandel erhaltenen Wertquanta auf alle Wirtschaftssektoren verteilt werden. Die Extraprofite des Exportsektors verschwinden, wenn der Ausgleich der individuellen Profitraten der einzelnen Sektoren sich auf Basis einer insgesamt steigenden nationalen Profitrate vollzieht.

Über welchen Mechanismus sind Länder in der Lage, sich im Außenhandel mehr Werte anzueignen, als sie für die Herstellung ihrer eigenen Exporte aufgewandt haben? Mit dieser Frage eröffnet sich ein anderer Aspekt zur Erklärung

der Vor- und Nachteile im Außenhandel. Im vorangegangenen Kapital haben wir den preistheoretischen Ansatz als Weiterentwicklung des Modells der komparativen Kosten von Ricardo untersucht. Analog hierzu gilt es jetzt, die werttheoretische Weiterentwicklung der Theorie von Ricardo zu analysieren.

Es muß hier bemerkt werden, daß Marx im Gegensatz zu Ricardo die Problematik des Außenhandels als konkrete Beziehung der Kapitale auf dem Weltmarkt nicht systematisch untersucht. Er betont vielmehr, daß die Frage, inwieweit die allgemeine Profitrate einer Nation durch eine höhere im Außenhandel steigt, "in ihrer Spezialität eigentlich jenseits der Grenze unserer Untersuchung liegt" (15). Die Grenze ergibt sich aus dem logischen Charakter der Untersuchung. Marx geht es darum, die allgemeinen Gesetzmäßigkeiten, d. h. die innere Struktur der kapitalistischen Produktionsweise, als eine spezifisch historische und gesellschaftliche Form der Produktion aufzudecken, ohne innerhalb dieser Formation konkrete historische Entwicklungsstufen herauszuarbeiten.

Das "Kapital" liefert eine Darstellung der bürgerlichen Gesellschaft von ihrer ökonomischen Seite, so daß der Weltmarkt mit der politischen Dimension als Zusammenhang der nationalstaatlich verfaßten Kapitale aus der Untersuchung herausfällt. Die in den Werken von Karl Marx verstreuten Bemerkungen über den Außenhandel sind daher nicht als eine ausgearbeitete Theorie zu begreifen (16),

---

15) Karl Marx, Das Kapital Bd. III, in: Marx-Engels-Werke Bd. 25, Berlin (DDR) 1966, S. 247

16) Folgende Bemerkung von Kohlmey halten wir daher für irreführend: "Marx integrierte die Außenhandelstheorie in sein theoretisches Gesamtsystem". G. Kohlmey, Bemerkungen zur Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel, a.a.O., S. 58

sondern nur als Hinweise, ausgehend von der allgemeinen Untersuchung die konkreten Formen der Weltmarktbeziehungen der Kapitale zu analysieren.

Kurz zusammengefaßt läßt sich folgender Gedankengang bei Marx reprozieren: Er kritisiert die Argumentation Ricardos, daß der Außenhandel nicht die nationale Profitrate erhöhen kann mit der Begründung: "Kapitale, im auswärtigen Handel angelegt, können eine höhere Profitrate abwerfen, weil hier erstens mit Waren konkurriert wird, die von anderen Ländern mit minderen Produktionsleichtigkeiten produziert werden, so daß das fortgeschrittene Land seine Waren über ihren Wert verkauft, obgleich wohlfeiler als die Konkurrenzländer. Sofern die Arbeit des fortgeschritteneren Landes hier als Arbeit von höherem spezifischen Gewicht verwertet wird, steigt die Profitrate, indem die Arbeit, die nicht als qualitativ höhere bezahlt, als solche verkauft wird" (17).

Es ist wichtig, darauf hinzuweisen, daß Marx neben den Vorteilen bzw. Verlusten aus dem Außenhandel infolge der absoluten Produktivitärsunterschiede auch die gleichzeitige Existenz der von Ricardo theoretisch erfaßten komparativen Vorteile anerkennt. Zwei Tendenzen wirken daher gleichzeitig: "Und selbst die Theorie Ricardos betrachtet (...) können sich 3 Arbeitstage eines Landes gegen einen eines anderen austauschen. Das Gesetz des Wertes erhält hier wesentliche Modifikationen. (...) In diesem Fall exploitiert das reichere Land das ärmere, selbst wenn letzteres durch den Austausch gewinnt "(18).

---

17) Karl Marx, Das Kapital Bd. III, a.a.O., S. 247f.

18) Karl Marx, Theorien über den Mehrwert, Dritter Teil, in: MEW Bd. 26, Dritter Teil, Berlin (DDR) 1968, S. 101

Was bedeutet Arbeit von höherem spezifischen Gewicht im Außenhandel? In jedem Land herrscht eine durchschnittliche Intensität und Produktivität der Arbeit vor. Abweichungen von diesem Durchschnitt besitzen nur einen temporären Charakter, da die Konkurrenz wieder eine Vereinheitlichung auf einem gestiegenen Niveau durchsetzt. Anders stellt sich das Verhältnis jedoch auf dem Weltmarkt dar, wo sich Nationen mit unterschiedlicher mittlerer Intensität und Produktivität der Arbeit gegenüberstehen. Da diese Unterschiede einen längerfristigen Charakter besitzen, existiert international gesehen kein einheitliches Maß der Wertgröße in Form der bloßen Arbeitszeit, auf dessen Grundlage sich die internationalen Preise konstituieren können.

Im Gegensatz zu Ricardo und Mill führt bei Marx diese Realität nicht zu einer Aufhebung der Wirkungsweise des Wertgesetzes im internationalen Rahmen, sondern es wird sich unter diesen historischen Bedingungen - international eingeschränkte Mobilität von Arbeit und Kapital - nicht in seiner "reinen", sondern in modifizierter Form durchsetzen. "Diese nationalen Durchschnitte bilden also eine Stufenleiter, deren Maßeinheit die Durchschnittseinheit der universellen Arbeit ist. Verglichen mit der weniger intensiven, produziert also die intensivere nationale Arbeit in gleicher Zeit mehr Wert, der sich in mehr Geld ausdrückt. Noch mehr wird aber das Wertgesetz in seiner internationalen Anwendung dadurch modifiziert, daß auf dem Weltmarkt die produktivere nationale Arbeit ebenfalls als intensivere zählt (...)" (19).

Bei Marx ist ein Fortschritt in der Analyse der internationalen Preise gegenüber Ricardo zu konstatieren. Mit

---

19) Karl Marx, Das Kapital Bd. I, in: MEW Bd. 23, Berlin (DDR) 1968, S. 584

der Kategorie der universellen Arbeit versucht Marx die Austauschbeziehungen verschiedener Nationen in eine unmittelbare Beziehung zur Produktion selbst zu setzen und geht nicht wie Ricardo von getrennten nationalen Wertsystemen aus. Die Auswirkungen der eingeschränkten internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren führen nicht zu einer Aufhebung der Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt, sondern zu einer modifizierten Durchsetzungsform.

Zugleich wird auch auf methodischer Ebene der Unterschied zu der von John St. Mill entwickelten Lösung deutlich. Mill versucht die Unzulänglichkeit der Preisbestimmung bei Ricardo dadurch zu überwinden, indem er die Kategorie des internationalen Wertes unmittelbar als internationalen Preis auffaßt, der durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage reguliert wird. Marx geht dagegen nicht unmittelbar vom internationalen Preis aus, sondern entwickelt zunächst anhand der internationalen Durchschnittsbedingungen der Arbeit die Kategorie des internationalen Wertes, um auf dieser Grundlage den internationalen Preis zu bestimmen. Wir werden diesen Lösungsvorschlag bei weiterentwickelten Beiträgen näher untersuchen.

1.3.3. Die Theorie des ungleichen Tausches

1.3.3.1. Prämisse der Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate

Das Problem der Bestimmung des Realaustauschverhältnisses im Außenhandel auf werttheoretischer Ebene wird im Rahmen der Theorie des ungleichen Tausches behandelt. Wie schon der Name deutlich macht, geht es hier speziell um den Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungs-

ländern mit der Fragestellung, ob die Unterentwicklung das Resultat dieser wertmäßigen Beziehungen darstellt. Die Kernthese hat bereits H. Grossmann aufgeestellt, daß ein Teil des Mehrwertes, "der im weniger entwickelten Lande produziert wurde und mit Hilfe der Konkurrenz auf dem Weltmarkt, d. h. im Wege eines ungleichen Austausches, eines Austausches von Nicht-Äquivalenten, auf das höher entwickelte Land übertragen wird" (20).

Diese Formulierung darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß gegenwärtig keine geschlossene Theorie des ungleichen Tausches existiert. Umstritten ist diese Frage, in welchen Formen sich der von Grossmann beschriebene Prozeß durchsetzt. Die gegenwärtig existierenden Ansätze zum ungleichen Tausch lassen sich primär danach unterscheiden, ob sie davon ausgehen, daß die internationale Mobilität des Kapitals bereits einen Stand erreicht hat, der die reale Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate ermöglicht oder nicht. Wir behandeln zunächst Ansätze, die von einer positiven Annahme ausgehen.

Einen zentralen Stellenwert nimmt in diesem Zusammenhang die Theorie des ungleichen Tausches von Emmanuel ein (21), der in seiner Analyse von dem Problem der klassischen politischen Ökonomie - der Bestimmung der

---

20) Henryk Grossmann, Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems, Frankfurt/Main 1970, S. 436

21) Eine Anzahl von Autoren beziehen sich in ihrer Analyse auf Emmanuel, Vergl. Samir Amin, Accumulation on a World Scale, New York and London 1974, speziell S. 37ff., Oscar Brown, Wirtschaftliche Abhängigkeit und imperialistische Ausbeutung, in: D. Senghaas (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/Main 1974

Austauschrelationen im Außenhandel - ausgeht. Das Ziel seiner Studie besteht darin, in der Entwicklung der Kategorie des internationalen Wertes auf Basis der allgemeinen Werttheorie eine konsistente Erklärung der internationalen Preisbewegung zu liefern, um daraus das wachsende Ungleichgewicht zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern abzuleiten: "In short, I have undertaken to attempt the task that Ohlin reproached the supporters of the labour theory of value for neglecting: the task of integrating international value in the general theory of value" (22).

Zu Beginn seiner Überlegungen diskutiert Emmanuel die Frage, inwieweit die von der Klassik aufgestellte und von der Neoklassik übernommene Prämisse der internationalen Immobilität der Faktoren bei der gegenwärtigen Entwicklungsstufe des Kapitalismus noch aufrecht zu erhalten ist. Die internationalen Kapitalbewegungen, insbesondere in Form von Direktinvestitionen, haben ein Ausmaß erreicht, das zu Zeiten Ricardos unvorstellbar war. Das Problem liegt darin, ob sie gegenwärtig bereits ausreichend sind, insbesondere zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern, die Friktionen der internationalen Konkurrenz durch die nationalstaatliche Form der Kapitale aufzuheben.

Diese Frage läßt sich nur durch empirische Analysen beantworten. Emmanuel kommt zu einem positiven Ergebnis, d. h. daß gegenwärtig eine internationale Durchschnittsprofitrate auf Basis von internationalen Produktions-

---

22) Arghiri Emmanuel, Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade, New York and London 1972, S. XXXIV

preisen existiert. Unter einem Ausgleich der nationalen Profitraten versteht Emmanuel keinen vollständigen im streng mathematischen Sinn. "As I said earlier, what matters is not whether mobility is perfect or imperfect in itself, but whether it is sufficient to bring about equalization of profits" (23).

Emmanuel geht sogar noch einen Schritt weiter, indem er auch die Möglichkeit unterschiedlicher nationaler Profitraten zuläßt, speziell im Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern. Entscheidend ist jedoch, daß sich diese Unterschiede auf der Grundlage internationaler Produktionspreise wechselseitig bedingen und daher aus externen Faktoren herrühren. Die Differenziertheit kann z. B. aus einem unterschiedlichen Profitrisiko in verschiedenen Ländern resultieren, das unterschiedliche Risikozuschläge erfordert (24).

Geht Emmanuel einerseits von der internationalen Mobilität des Faktors Kapital aus, so läßt sich andererseits diese Tendenz für den Faktor Arbeit gegenwärtig nicht belegen. Die zum Teil gravierenden Unterschiede in der Lohnhöhe zwischen den einzelnen Staaten zeigen auf, daß hier die Ausgleichsbewegung gegenwärtig nicht dominiert. Den Modellen Emmanuels liegt deshalb die Annahme von internationaler Mobilität des Kapitals bei gleichzeitiger Immobilität der Arbeit zugrunde.

Emmanuel demonstriert den Mechanismus des ungleichen Tausches auf dem Weltmarkt anhand mehrerer Modelle. Es stehen sich zwei Länder gegenüber, wobei A die entwickelten, B die unterentwickelten Länder repräsentieren. Die in den

---

23) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 44

24) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 71ff.

Schemata benutzten Wertgrößen stellen die aggregierten Wertsummen der einzelnen Länder dar. Der Unterschied zwischen den beiden Systemen besteht in einer höheren Entwicklungsstufe der Produktivität im Lande A gegenüber B, die in einer höheren organischen Zusammensetzung des Kapitals (25) des Landes A gegenüber B ihren Ausdruck findet. Aufgrund der Annahme der internationalen Mobilität des Kapitals existiert eine freie Zirkulation von Kapital zwischen beiden Ländern, die als Resultat einen internationalen Ausgleich der nationalen Profitraten bewirkt. Die Auswirkungen auf die Austauschbeziehungen auf Basis internationaler Produktionspreise zeigt folgendes Modell: (26)

I. Ungleiche organische Zusammensetzung des Kapitals - gleiche Mehrwertraten

---

25) "Die Wertzusammensetzung des Kapitals, insofern sie durch seine technische Zusammensetzung bestimmt wird und diese widerspiegelt, nennen wir die organische Zusammensetzung des Kapitals". Karl Marx, Das Kapital Bd. III, a.a.O., S. 155

26) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 59. Diesem Modell und den beiden folgenden liegt eine Beliebigkeit der Relationen zugrunde, die insbesondere in der Beziehung zwischen der Produktivität der Arbeit und dem Grad der organischen Zusammensetzung des Kapitals zum Ausdruck kommt. Als unrealistisch erscheint hier, daß zwar der Grad der Zusammensetzung im Lande A (Industriestaaten) höher ist als in B (Entwicklungsländer), aber keine Auswirkungen auf die Produktivität der Arbeit besitzt, da die Mehrwertraten gleich sind. Dies hier nur angesprochene Problem besteht in der Auffassung Emmanuels, daß der Lohn die unabhängige Variable des Systems darstellt. Da diese These zentral für die theoretische Ableitung der Unterentwicklung aus den Austauschrelationen ist, werden wir uns im folgenden zentral mit dieser These auseinandersetzen und uns nicht mit einer Kritik an den Daten in den Modellen aufhalten.

Land	K	c	v	m	V	R	T	P	L
A	240	50	60	60	170	110		80	190
B	120	50	60	60	170	110	$33\frac{1}{3}$ %	40	150
Summe	360	100	120	120	340	220		120	340

K = gesamtes investiertes Kapital
c = Verbrauch an konstantem Kapital
v = variables Kapital (Lohn)
m = Mehrwert
V = Wert (c+v+m)
R = Kostpreis (c+v)
T = Profitrate $\frac{\sum m}{\sum K}$

P = Profitsumme (TK)
L = Produktionspreis (R+p)

Das Ergebnis des ungleichen Tausches stellt sich wie folgt dar: Die nationalen Arbeitsaufwendungen sind gleich, d. h. die nationalen Wertgrößen betragen jeweils 170 Einheiten. Der internationale Austausch vollzieht sich jedoch nicht auf der Grundlage nationaler Wertgrößen, sondern auf der Basis der durch den Ausgleich der nationalen Profitraten resultierenden internationalen Produktionspreisen. Durch den Werttransfer von B nach A erhält B im Tausch nicht das Äquivalent von 170 Werteinheiten, sondern die Tauschrelation beträgt 105A : 190B, wobei die Kosten für die Produktion gleich sind.

Indem Emmanuel im Gegensatz zu Ricardo nicht die komparativen Kosten, sondern die Produktionspreise zweier Länder direkt auf Basis der absoluten Kosten in Beziehung setzt, werden die Auswirkungen einer höher entwickelten Produktivität auf die nationale Akkumulation

deutlich. Würden beide Systeme per Autarkie getrennt nebeneinander existieren, wäre aufgrund der differenten nationalen Profitraten auch die Akkumulationsfähigkeit der nationalen Kapitale anders gestaltet. Die nationale Profitrate von A würde nur 25 % gegenüber 50 % von B betragen. Durch den Werttransfer über den ungleichen Tausch erfahren so die unterentwickelten Länder eine Einschränkung ihrer Entwicklungsmöglichkeiten, der aufgrund der vergrößerten Akkumulationsfähigkeit der entwickelten Kapitale in der Dynamik eine verschärfende Tendenz innewohnt. (27)

Im Modell I wird der ungleiche Tausch allein durch die unterschiedliche organische Zusammensetzung des Kapitals bewirkt. Emmanuel ändert nun dieses Modell, indem er zusätzlich die Annahme von international ungleichen Mehrwertraten einführt. "If we assume that wages in A are

---

27) Emmanuel liefert hier eine theoretische Erklärung der mehr deskriptiven Aussage Myrdals der kumulativen Prozesse wachsender Ungleichheiten auf dem Weltmarkt. "Das System bewegt sich von sich aus nicht in Richtung auf irgendein Gleichgewicht der Kräfte, sondern ganz im Gegenteil davon weg. Gewöhnlich ruft eine Veränderung eben keine Reaktion in der Gegenrichtung hervor, sondern andere Veränderungen, die in der gleichen Richtung wirken und das System auf dem eingeschlagenen Weg weitertreiben. Auf Grund dieser zirkulären Verursachung neigt ein sozialer Prozeß dazu, kumulativ zu werden und sich im steigenden Maße zu beschleunigen". Gunnar Myrdal, Ökonomische Theorie ..., a.a.O., S. 27. Die Gegenposition zu den statischen Gleichgewichts- und Harmonievorstellungen der Neoklassik wird hier deutlich. Vergl. auch den Aufsatz von H. Kitamura, Capital Accumulation and International Trade, wiederabgedruckt in: I. Livingstone (Hrsg.), Economic Policy for Development, Harmondsworth 1971, der ähnlich wie Myrdal zu dem Schluß gelangt, daß unter der Bedingung unterschiedlicher Akkumulationsraten des Kapitals zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern der internationale Handel zu wachsenden Benachteiligungen der Entwicklungsländer führt.

ten times as high as in B but that, allowing for an intensity of labour in A double that in B, the cost of labour power in A is five times what it is in B, which gives a very moderate parameter, my dyagram will be changed" (28):

II. Ungleiche organische Zusammensetzung des Kapitals- ungleiche Mehrwertraten (29)

Land	K	c	v	m	V	R	T	P	L
A	240	50	100	20	170	150		80	230
B	120	50	20	100	170	70	$33\frac{1}{3}$ %	40	110
Summe	360	100	120	120	340	220		120	340

Das zentrale Ergebnis dieses Modells besteht in einer weiteren Verschlechterung der Austauschbeziehungen zwischen A und B. Die Relation der Wertgrößen von 170A : 170B stellt sich nun in dem Verhältnis von 110A : 230B dar. A erhält für seine 170 Werteinheiten nationaler Arbeit 230 Einheiten internationale Arbeit, während B nur 110 Einheiten bekommt, obwohl seine nationalen Arbeitsaufwendungen gleich denen des Landes B sind. Die Verschlechterung der Austauschverhältnisse mit der Einführung ungleicher Mehrwertraten läßt sich so zeigen:

$$1 > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$$

28) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 60f.

29) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 62

Emmanuel entwickelt noch ein weiteres Modell, um die Auswirkungen ungleicher Mehrwertraten für die Austauschrelationen isoliert zu bestimmen, indem er das vorgeschossene Kapital in den beiden Ländern gleichsetzt:

III. Gleichheit in dem vorgeschossenen Kapital - ungleiche Mehrwertraten (30)

Land	K	c	v	m	V	R	T	P	L
A	240	50	100	20	170	150	25 %	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
Summe	480	100	120	120	340	220		120	340

"Here, each of the products embodying 170 hours of labour is exchanged at the rate of 210B = 130A, though nothing is different in the two producing countries exept wages. It thus becomes clear that inequality of wages as such, all other things beeing equal, is alone the cause of the inequality of exchange" (31). Das letzte Modell drückt nach Emmanuel den ungleichen Tausch im engeren Sinne aus, d. h. es charakterisiert das relevante Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern auf Basis des Realaustauschverhältnisses. Die unterschiedlichen Lohnhöhen bilden die Grundlage des ungleichen Tausches.

"Unequal exchange in the proportion between equilibrium prices that is established through the equalization of profits between regions in which the rate of suplus value

30) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 63

31) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 61 (Hervorh. d. Verf.)

is 'institutionally' different" (32). 'Institutionell' ist hier im Sinne der internationalen Immobilität des Faktors Arbeit zu verstehen. Den Mechanismus des ungleichen Tausches über eine differente organische Zusammensetzung des Kapitals begreift Emmanuel als eine weitere Ursache des Werttransfers, die aber in Abhängigkeit zur ersten steht (33). Diese Aussage geht von einer Kausalitätsbeziehung aus: Die sich in der historischen Entwicklung herausgebildeten Unterschiede in den Lohnniveaus bewirken über den ungleichen Tausch eine zusätzliche Steigerung der Akkumulation, so daß infolge des unterschiedlichen Wachstums der organischen Zusammensetzung des Kapitals ein zusätzlicher Werttransfer sich herausbildet.

Dieser Aussage und damit den gesamten Modellen liegt die Prämisse zugrunde, daß die Löhne die unabhängige Variable des Systems darstellen, d. h. die Löhne bestimmen die relativen Preise und nicht umgekehrt. Diese Beziehung ergibt sich nach Emmanuel nicht stringend aus seinen Modellen. "The equalization of profit assumed in the diagram can have two possible consequences: either the

---

32) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 64. An dieser Aussage ist zu kritisieren, daß nicht alle Bedingungen im Modell gleich sind. Gerade die organische Zusammensetzung des Kapitals weist Unterschiede auf, so daß der Schluß Emmanuels aus seinen Modellen nicht gerechtfertigt ist, daß die Ungleichheit der Löhne primär den ungleichen Tausch verursacht. Wir gehen hier auf die daraus entstehenden Konsequenzen für die theoretischen Aussagen Emmanuels nicht näher ein, da wir im folgenden die hier angesprochene zentrale Rolle der Löhne für den ungleichen Tausch anhand der theoretischen Ausführungen Emmanuels kritisieren werden.

33) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 130

differences in prices, being unable to react upon profits, reacts upon wages, or else the differences in wages, unable to react upon profits, reacts upon prices" (34).

Emmanuel hält "intuitiv und empirisch" die zweite Form für die reale. Es existiert daher keine Dependenzbeziehung zwischen internationalen Preisen und dem Lohnniveau, wenn die Höhe der Preise der Waren auch die Höhe der Entlohnung der Faktoren determiniert. Als Konsequenz würde sich sonst ergeben, daß bei einer relativen Preissteigerung der Exportgüter der unterentwickelten Länder gegenüber denen der entwickelten eine parallele Änderung des Lohnniveaus folgen müßte.

Bei dieser Überlegung stellt sich Emmanuel die Frage, welche Momente die Lohnentwicklung bestimmen. Eine direkte Beziehung zu ökonomischen Faktoren, speziell Produktivitätsentwicklung, hält Emmanuel nicht für gegeben. Der Wert der Ware Arbeitskraft wird zunächst nicht über die zur eigenen Reproduktion notwendigen Arbeitszeit definiert, sondern durch den über den Lohn erhältlichen Warenkorb. Produktivitätssteigerungen beinhalten nur, daß die notwendige Arbeitszeit zur Herstellung der gleichen Warenmenge reduziert wird. Daraus folgt aber auch nicht unmittelbar, daß gleichzeitig der Reallohn mittels eines größeren Warenkorbes steigt.

Emmanuel unterscheidet zwischen den zwei von Marx entwickelten Momenten, dem historischen und dem moralischen, die den Wert der Ware Arbeitskraft ausmachen. Biologisch gesehen ist zur Erhaltung der menschlichen Existenz ein

---

34) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 64

gewisser Stand der Versorgung von Nahrungsmitteln, Wohnung, medizinische Betreuung usw. notwendig. Ist dieser Stand gegeben, was als Durchschnitt für die entwickelten Länder zutrifft, so sind weitere Steigerungen des Reallohnes nach Emmanuel allein vom moralischen Moment abhängig. Das moralische Element bedeutet, daß je nach der historischen Entwicklungsstufe ein gewisser Lebensstandard, d. h. die regelmäßig Versorgung mit Gütern über das biologisch notwendige Maß hinaus, als normal angesehen wird.

Welche Momente bestimmen nun dieses moralische Element und damit die Lohnentwicklung? Für unsere Problemstellung läßt sich die Frage in die Richtung konkretisieren: Lassen sich die Lohnunterschiede - beispielsweise zwischen einem amerikanischen Arbeiter und einem indischen - aus dem reinen Wirken des Wertgesetzes erklären? Emmanuel verneint diese Frage, indem er politische und gewerkschaftliche Faktoren für entscheidender hält. "Whatever the origin of this superwage (die amerikanischen Löhne, d. Verf.) may have been, the fact it is an extraeconomic factor that ensures its perpetuation" (35). Dieser Aussage liegt die Vorstellung zugrunde, daß primär die gewerkschaftlichen Lohnforderungen und die politischen Auseinandersetzungen entscheiden, in welchem Maße die Arbeiter über Lohnforderungen an dem durch Produktivitätssteigerungen zusätzlich erzeugten gesellschaftlichen Reichtum partizipieren. "The value of labour power is, so far as its determination is concerned, a magnitude that is, in the immediate sense, ethical: it is economic only in an indirect way, through the

35) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 116 (Hervorh. d. Verf.)

meditation of the moral and historical element, which is itself determined, in the last analysis, by economic causes" (36).

In der Bestimmung der relativen Selbstständigkeit der Lohnhöhe gegenüber dem Entwicklungsstand der Produktivkräfte geht Emmanuel noch einen Schritt weiter, indem er das wechselseitige Verhältnis in seiner Dynamik untersucht. Das entscheidende Element in dieser Beziehung versucht er anhand historischer Beispiele zu entwickeln: Von den fünf englischen Kolonien - USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Südafrikanische Republik - gehören heute die ersten vier zu den reichsten Ländern der Erde, während Südafrika auf der unteren Skala der entwickelten Länder eingeordnet wird. Worin liegt die Ursache in der Differenzierung der ökonomischen Entwicklung? Alle Ausgangsbedingungen waren mit einer Ausnahme gleich: während in den ersten vier Kolonien die Urbevölkerung weitgehend ausgerottet wurde, faßte man sie in Südafrika in Ghettos zusammen. Die Folge war, daß in den ersten vier Kolonien die Löhne einen raschen Anstieg verzeichnen konnten, während sie in Südafrika für die farbige Bevölkerung auf einem relativ niedrigen Niveau verharrten. "Development then appears not as the cause but as the effect of high wages" (37).

Mit dieser Kausalitätsbeziehung - hohe Löhne induzieren ein rasches wirtschaftliches Wachstum - ergibt sich die Kernstruktur der Theorie des ungleichen Tausches bei Emmanuel. Die primäre Ursache für den ungleichen Tausch im

---

36) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 120
37) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 124

Außenhandel sind die unterschiedlichen Lohnniveaus. Daraus abgeleitet entstehen weitere Ungleichheiten durch die international verschiedene organische Zusammensetzung des Kapitals infolge der unterschiedlichen Akkumulationsraten.

Es geht nun darum zu untersuchen, inwieweit Emmanuel mit dieser Bestimmung seine in der Einleitung gestellten Aufgabe, die Kategorie des internationalen Wertes in die allgemeine Werttheorie zu integrieren, adäquat gelöst hat. Ziehen wir dazu zunächst als Vergleich die Theorie von Prebisch heran. Beide gehen von der Kategorie des Lohnes zur Erklärung des Ungleichgewichts zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern aus. Emmanuel kritisiert an Prebisch richtig, daß dieser seine konsistente Erklärung der Preisentwicklung und damit der Einkommenstransfers durch die zusätzliche Bestimmung der Preise über die unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten zerstört. Aus der Theorie des ungleichen Tausches folgt dagegen, daß unabhängig vom stofflichen Charakter der Produkte ein Einkommenstransfer zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern existiert, solange gravierende Unterschiede in den Lohnniveaus bestehen (38).

Vergleicht man speziell die Frage des Verhältnisses zwischen Lohn- und Produktivitätsentwicklung, so läßt sich folgendes feststellen: Prebisch betont richtig die abhängige Beziehung des Lohnes von der Produktivitätsentwicklung. Den Lohnforderungen in den unterentwickelten Ländern sind speziell vom Weltmarkt her objektive Grenzen gesetzt, da Steigerungen über das Produktivitätsniveau hinaus erhöhte internationale Preise zur Folge hätten, die

---

38) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 146

per Konkurrenz ein Ausscheiden aus dem Markt bewirken würden. Entscheidend hierbei ist, daß das Lohnniveau durch die marginalen Industriezweige und nicht durch den produktiveren Exportsektor bestimmt wird. Relativ höhere Löhne in den entwickelten Staaten basieren auf einen deutlich unterscheidbaren Entwicklungsstand der Produktivkräfte im Verhältnis zu den unterentwickelten Ländern.

Bei Emmanuel existiert diese Abhängigkeitsbeziehung nicht, da er die Löhne als die unabhängige Variable des Systems einführt, die primär durch ethische Momente in ihrer Entwicklung bestimmt wird. Er stellt vielmehr die Kausalitätsbeziehung auf, daß hohe Löhne ein rasches wirtschaftliches Wachstum induzieren. Wir halten diese Beziehung in ihrer Absolutheit für falsch. Es läßt sich allenfalls die Relation ermitteln, daß extrem niedrige Löhne den Ersatz von Menschen durch Maschinen erschweren. Die logische Umkehrung dieser Beziehung im Sinne Emmanuels ist jedoch nicht zulässig, da der Lohn selbst eine abhängige Variable vom ökonomischen Entwicklungsstand ist. Wir wollen dies im weiteren näher begründen.

Emmanuel schränkt seine aufgestellte Kausalitätsbeziehung selbst in gewisser Weise ein. Im Falle einer direkten internationalen Konkurrenz können die nationalen Löhne nicht beliebig gesteigert werden. "This is the only case in which productivity determines wages" (39). Es stellt sich jedoch die Frage, ob der von Emmanuel als Ausnahme verstandene Fall nicht umgekehrt die typische Situation der gegenwärtigen Weltmarktbeziehungen der

---

38) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 146

39) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 136 (Hervorh. des Verf.)

Kapitale kennzeichnet.

Die Frage ist umso berechtigter, da gerade Emmanuel bei seinen Modellen die Prämisse der internationalen Immobilität von Kapital aufgegeben hat. Wird von einem internationalen Stand der Kapitalmobilität ausgegangen, der die reale Durchsetzung einer internationalen Durchschnittsprofitrate ermöglicht, so kann nicht gleichzeitig die durch die internationale Konkurrenz bedingte Abhängigkeit der nationalen Lohnhöhe vom Entwicklungsstand der Produktivität der Arbeit als Ausnahme gekennzeichnet werden.

Das Problem liegt aber noch tiefer. Betrachten wir isoliert ein einziges Land. Lohnsteigerungen bleiben solange nominell, bis ein der Gelderhöhung entsprechendes zusätzliches Warenquantum produziert wird. Es gibt hier nur zwei Möglichkeiten: Das zusätzliche Warenquantum kann über Produktivitätssteigerungen erzeugt werden und so als Äquivalent zur reinen Geldsteigerung in den Konsum der Arbeiter eingehen. Lohnsteigerungen sind so an die Produktivitätsentwicklung gebunden. Bei konstanter Produktivität ist eine Lohnerhöhung nur durch eine gesellschaftliche Umverteilung, d. h. Reduktion der Profite möglich. Dieser Spielraum ist jedoch äußerst begrenzt. Sinken die Profite unter ein bestimmtes Minumum, so werden auch die Investitionen eingeschränkt, und über Wirtschaftskrisen werden die Löhne auf ein der Profithöhe entsprechendes Niveau reduziert. Die scheinbar selbständige Festlegung der Löhne vom ökonomischen Entwicklungsniveau verschwindet so vollkommen.

Die Art der Bestimmung der Lohnhöhe bei Emmanuel läßt

sich auf seinen werttheoretischen Ansatz zurückführen. Der Wert stellt sich nicht als eine von der Produktion abhängige Größe dar. Emmanuel betont vielmehr, daß die Vorstellung eines absoluten Wertes seiner Theorie widerspricht, "that value is merely a relation (a relation of claims, or a social production relation)" (40). Konsequent leitet sich auf der Grundlage dieses Wertbegriffes die Auffassung der Produktionspreise ab. Existiert der Wert lediglich als eine Anspruchsgröße und nicht als Materialisierung von toter und lebendiger Arbeit, so lassen sich die Produktionspreise auch nicht auf eine Umformung des Wertes zurückführen. Produktionspreise werden vielmehr als eine 'Entlohnung' der eingesetzten Faktoren angesehen, wobei der "factor of production" definiert wird als "every established claim to a primary share in society's economic product" (41).

Bilden sich die Produktionspreise als Summe der Entlohnungen der eingesetzten Faktoren, so betrachtet Emmanuel die monetären Einkommen als die unabhängigen Variablen des Systems. Wird so der Zusammenhang zwischen Produktions- und Zirkulationssphäre zerrissen, d. h. die internationalen Unterschiede in den Lohnniveaus nicht auf den differenten Entwicklungsstand der Produktivkräfte innerhalb der kapitalistischen Formen zurückgeführt, kann auch die Illusion der primär politischen Festlegung der Lohnhöhe entstehen.

Emmanuel fällt hier hinter seine eigene Kritik an der Neoklassik zurück. Es besteht letztlich kein Unterschied darin, die Preisentwicklung aus dem Spiel von Angebot

---

40) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 325 (Hervor. d. Verf.)

41) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 1

und Nachfrage oder als Entlohnung der aggregierten Produktionsfaktoren zu bestimmen, da beide Erklärungen sich ausschließlich innerhalb der Zirkulationssphäre bewegen. Das hierin ausgedrückte Primat der Zirkulationssphäre über die Produktionssphäre folgt Emmanuels Kennzeichnung der Hauptproblematik der kapitalistischen Produktionsweise: "the prime problem for capitalism ist not to produce, but to sell" (42).

Diese Ausführungen beinhalten wichtige Implikationen für die Frage der Aufhebung der Bedingung des ungleichen Tausches und damit einer Quelle des wachsenden Ungleichgewichtes zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern. Ist der ungleiche Tausch primär den Unterschieden in der Lohnhöhe geschuldet, der Lohn aber selbst als unabhängige Variable im wesentlichen politisch bestimmt, so deutet sich aus dieser Konstruktion die Möglichkeit einer Änderung der Austauschbeziehungen an. "In the practicle plane the description of wages as an 'independet variable' gives rise to the impression that to 'correct' the 'inequality of exchanges' it would be sufficient to change wage levels "(43).

Emmanuel geht selbst davon aus, daß die Aufhebung des ungleichen Tausches unter den gegenwärtigen Bedingungen der internationalen Produktion und Verteilung möglich sei (44). Dieser Prozeß läßt sich jedoch nicht über eine simple Anhebung des Lohnniveaus in den unterentwickelten Ländern vollziehen. Die einzige Möglichkeit besteht nach Emmanuel in einer gemeinsamen Autarkiepolitik der Dritten Welt, verbunden mit einer Ausweitung des Intrahandels;

---

42) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 372

43) Ch. Bettelheim, Theoretical Comments, in: A. Emmanuel, a.a.O., S. 284

44) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 320f.

denn eine lediglich verstärkte Diversifikation des Außenhandels würde die Bedingung des ungleichen Tausches nicht aufheben, da dieser durch Lohnunterschiede und nicht durch den Handel mit spezifischen Warengruppen verursacht ist (45). Die durch die Autarkie geschützten unterentwickelten Länder könnten so den Prozeß der Industrialisierung nachholen und damit primär eine internationale Angleichung der Lohnniveaus anstreben. Inwieweit dieser Prozeß bei den gegenwärtigen ökonomischen und politischen Strukturen praktisch durchführbar ist, läßt Emmanuel offen.

Wir wollen abschließend auf den zu Beginn formulierten Anspruch von Emmanuel eingehen, die Kategorie des internationalen Wertes in die allgemeine Werttheorie zu integrieren. Sein problematisches Verständnis der Relation von Wert und Produktionspreis wurde bereits behandelt. Es gilt jetzt, speziell die Stellung der internationalen Werts in den theoretischen Ableitungen zu untersuchen. Wir setzen dabei zunächst die Korrektheit seiner Prämisse der internationalen Durchschnittsprofitrate voraus.

Das grundlegende Problem besteht darin, ob sich die beiden Systeme, entwickelte und unterentwickelte Länder, in den unmittelbaren Formen überhaupt vergleichen lassen, die den Modellen Emmanuels zugrunde liegen. Emmanuel sieht die direkte Beziehung zwischen den Volkswirtschaften der beiden Nationen A und B bereits durch die internationale Mobilität des Kapitals gegeben, da die Produktionspreise durch den Ausgleichsprozeß der internationalen Durchschnittsprofitrate in ihrer Höhe wechselseitig bestimmt werden. Auf dieser Ebene des Vergleichs

---

45) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 145ff. Als Handelspolitische Forderung ist damit der entscheidende Unterschied zwischen der Theorie des ungleichen Tausches von Emmanuel und der Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel der Klassik-Neoklassik gekennzeichnet: Autarkie versus Freihandel.

konstruiert er dann Modelle, die analog den Branchenbeziehungen im nationalen Rahmen strukturiert sind. Die Differenzen im ökonomischen Entwicklungsniveau werden lediglich in den Unterschieden der Lohnhöhen, d. h. in unterschiedlichen Größen des variablen Kapitals, und der organischen Zusammensetzung des Kapitals ausgedrückt. Lassen sich aber die relevanten Unterschiede zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern bezüglich der Frage der Austauschrelationen auf diese Ebene reduzieren? Welche Bedeutung besitzt in diesem Zusammenhang die Kategorie des internationalen Werts?

Als methodisch bedeutsam ist zu vermerken, daß die Ebene des Vergleichs über die internationale Durchschnittsprofitrate gesetzt, nicht aber ausgehend vom internationalen Wert entwickelt wird. Für Emmanuel ist wegen seiner Produktionskostentheorie diese Frage nicht relevant, da die Werte nur Entlohnungen der Produktionsfaktoren darstellen. Seine Produktionskostentheorie impliziert die Annahme, daß sich durch die Mobilität des Kapitals auch die internationalen Wertstrukturen entsprechen. Das von Marx angesprochene Problem, daß die Arbeit verschiedener Nationen aufgrund des unterschiedlichen Entwicklungsstandes der Produktivität und Intensität der Arbeit international in einem gewichteten Verhältnis zueinander stehen, wird von Emmanuel nicht gesehen. Die Unterschiede in der Intensität der Arbeit werden in den Modellen nur insofern berücksichtigt, als sie die absoluten Lohndifferenzen mit dem Faktor der unterschiedlichen Intensität korrigieren.

Das Problem liegt jedoch tiefer. Emmanuel erfaßt in seinen Modellen lediglich die Auswirkungen der Inter-

brachenkonkurrenz, die aus der Konstituierung der internationalen Durchschnittsprofitrate resultieren. Auf dem Weltmarkt herrscht aber nicht nur Konkurrenz zwischen den verschiedenen Branchen, sondern es stehen sich hier auch im Gegensatz zum nationalen Rahmen gleiche Branchen verschiedener Nationen in einer Konkurrenzbeziehung gegenüber. Welche Konsequenzen haben hier die absoluten Produktivitätsunterschiede?

Bei einer direkten Gleichsetzung der nationalen Arbeitsaufwendungen in Form gleicher Werte würden die entwickelten Kapitale permanente Extramehrwerte erzielen. Im weiteren Verlauf würde über die Konkurrenz der - am Beispiel England/Portugals - entwickelte Effekt eintreten, daß die weniger entwickelten Kapitale vom Markt verdrängt werden. Der Schutzmechanismus besteht jedoch in der nationalstaatlichen Verfaßtheit der Kapitale, so daß durch das Dazwischentreten der Währungen die nationalen Arbeitsaufwendungen nicht in unmittelbarer Beziehung zueinander stehen. Dieser Effekt hebt zwar nicht den ungleichen Tausch auf, beeinflußt aber die Höhe der Profitraten der Einzelkapitale, die am Welthandel partizipieren.

Diese Probleme werden jedoch von Emmanuel in seinen Modellen überhaupt nicht erfaßt, da er nicht die Kategorie des Wertes als Ausgangspunkt seiner Untersuchung wählt und nicht nach den Durchsetzungsformen des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt fragt, sondern von der Gleichheit der nationalen Profitraten ausgeht. Ist jedoch diese von der Zirkulationssphäre ausgehende Gleichheit in Form der internationalen Durchschnittsprofitrate überhaupt beim gegenwärtigen Stand der Weltmarktbeziehungen der Kapitale gegeben?

Die starken Differenzierungen in den ökonomischen Strukturen zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern läßt die Ausgleichsbewegung der nationalen Profitraten als zweifelhaft erscheinen. Emmanuel betont richtig, daß diese Frage nur empirisch geklärt werden kann. Es existiert kein statistisches Material, das einigermaßen exakt einen Vergleich der nationalen Durchschnittsprofitraten im Sinne Emmanuels zuläßt. Andere Indikatoren müssen daher zur Lösung dieser Frage herangezogen werden. Eine zentrale Schwäche der Theorie Emmanuels zeigt sich darin, daß er die Frage nach der internationalen Mobilität des Kapitals für die gegenwärtige Entwicklung verkürzt abhandelt (46). Seine Beweisführung für die Gültigkeit seiner Prämisse beruht lediglich auf der Tatsache, daß bei einem Vergleich der Nettogrößen in den Jahren 1952 - 1961 eine Kapitalbewegung aus privaten Transaktionen aus den unterentwickelten Ländern in die entwickelten stattfindet. "Now, however, when it has been proved that capital is even fluid enough to migrate in certain circumstances in the opposite direction, namely, from poor countries to rich ones, and to do this in relatively substantial amounts, the thesis about the absence of competion becomes untenable" (47).

Dieser Beleg ist jedoch fragwürdig: Die Kapitalbewegung stellt im wesentlichen den Profittransfer ausländischer Konzerne aus den unterentwickelten Ländern dar. Es handelt sich daher nicht um Ausgleichsbewegungen der nationalen Profitraten, sondern die Kapitalbewegungen zwischen den Industriestaaten und ihren ökonomischen

---

46) Vergl. A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O, S. 43ff.
47) A. Emmanuel, Unequal Exchange, a.a.O., S. 46

Außenposten in der Peripherie bewirken allenfalls einen Ausgleich der nationalen Zinsraten.

Für die Herstellung einer internationalen Durchschnittsprofitrate wäre entscheidend, daß private Kapitale der unterentwickelten Länder im größeren Maße Direktinvestitionen in den Industriestaaten tätigen würden. Es läßt sich aber nur - umgekehrt - von Seiten der entwickelten Länder ein Anstieg der Direktinvestitionen verzeichnen, wobei aber die regionale Verteilung entscheidend ist (48).

Tab. 6 Direktinvestitionen der entwickelten kapitalistischen Länder, 1955 - 1966 (Jahresdurchschnittswerte in Mill. US - Dollar)

	1955 - 1960	1961 - 1966
Summe	3200	5800
davon in unterentwickelte Länder	1500	1600

Quelle: M. Barrat Brown, Struktur der Weltwirtschaft, in: Ekkehart Krippendorf (Hrsg.), Probleme der internationalen Beziehungen, Frankfurt/Main 1972, S. 51

Bedeutsam ist die relative Abnahme der Kapitalströme in Richtung der unterentwickelten Länder. Diese Daten deuten nicht darauf hin, daß gegenwärtig die Kapitalbewegungen zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern in Form von Direktinvestitionen ausreichend sind, die Friktionen der internationalen Konkurrenz durch die nationalstaatliche Verfaßtheit der Kapitale aufzuheben. Zur Stützung dieser These läßt sich als parallele Bewegung zur relativen Abnahme der Direktinvestitionen in den unterentwickelten Ländern das wachsende ökonomische Ungleichgewicht heranziehen. Ausgleichsbewegungen in der Zirkulationssphäre durch die gegenseitige Beeinflussung der nationalen Produktionspreise mit der Herausbildung der

48) Entsprechende Daten für die Direktinvestitionen der unterentwickelten Länder in die entwickelten sind nicht verfügbar. Vergl. UNCTAD, The Flow of Financial Resources. Financial flows to and from developing countries. Report by the UNCTAD secretariat, TD/B/C 3/110, 24. April 1973, S. 53

internationalen Durchschnittsprofitrate können sich langfristig nur auf Basis gleicher Akkumulationsbedingungen vollziehen. Es hätten daher in der Vergangenheit in einem großen Ausmaß private Kapitale in die unterentwickelten Länder strömen müssen, zumal hier die nationale Profitrate höher ist als in den entwickelten Ländern, die dann ein rasches wirtschaftliches Wachstum bewirkt hätten. Die theoretische Konzeption Emmanuels enthält hier eine Inkonsequenz, die von Busch als "Emmanuel-Paradoxon" bezeichnet wird: "Emmanuel kann nicht einerseits die Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate behaupten und andererseits das Problem der Unterentwicklung in der Dritten Welt aus eben der Existenz dieser internationalen Durchschnittsprofitrate ableiten"(49).

Liegt die Bedeutung der Theorie Emmanuels darin, die seit Ricardo geltende Prämisse der internationalen Immobilität des Faktors Kapital in Frage zu stellen, so halten wir es gegenwärtig noch nicht für gerechtfertigt, speziell im Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern von einer internationalen Durchschnittsprofitrate auszugehen. Wir werden daher im nächsten Abschnitt Ansätze untersuchen, die trotz der Existenz differenter nationaler Profitraten eine Preisbestimmung im Außenhandel auf Basis des Wertgesetzes vornehmen.

1.3.3.2. Prämisse der Nicht-Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate

Im Gegensatz zu Emmanuel vertritt eine Anzahl anderer Autoren (50) die Ansicht, daß der gegenwärtige Stand der

---

49) Klaus Busch, Ungleicher Tausch ..., a.a.O., S. 63

50) Vergl. u. a. Gunther Kohlmey, Karl Marx' Theorie von den internationalen Werten, in: Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin (Hrsg.), Probleme der politischen Ökonomie Bd. 5, Berlin (DDR) 1962, S. 56; Klaus Busch, W. Schöller und Seelow, Weltmarkt und Weltwährungskrise, Bremen 1971, S. 31; Ernest Mandel, Der Spätkapitalismus, Frankfurt/Main 1972, S. 325

Kapitalbewegung zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern nicht den Schluß auf die reelle Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate zuläßt. Es existieren zwar Ausgleichbewegungen, aber sie dominieren nicht. Aus diesem Kontext stellt sich erneut die Frage nach der Vergleichsbasis der auf dem Weltmarkt gehandelten Waren bezogen auf ihre inkorperierten nationalen Arbeitsaufwendungen. Das in den Modellen Emmanuels existierende Verfahren des Vergleichs über die internationalen Produktionspreise kann hier keine Anwendung finden, da die Ausgleichsbewegungen der nationalen Profitraten gegenwärtig noch nicht die Intensität besitzen, um internationale Produktionspreise hervorzubringen.

Diese Feststellung macht einen Rückgriff auf die Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt, speziell auf die Frage nach dem internationalen Wert notwendig. Im Gegensatz zu John St. Mill, der über eine Gleichsetzung von internationalem Wert und Preis die Wertgröße innerhalb der Zirkulationssphäre aus dem Spiel von Angebot und Nachfrage bestimmt, entwickelt Kohlmey folgenden Begriff: "So ist die internationale Wertgröße einer Welthandelsware der gewogene Durchschnitt der nationalen Werte aller Waren, die auf den internationalen Märkten gehandelt werden" (51). Der entscheidende Unterschied gegenüber der Bestimmung von Mill liegt darin, daß hier die nationalen Produktionsaufwendungen in eine unmittelbare Beziehung zueinander gesetzt werden.

Wir wollen diese Bestimmung an dem von Kohlmey beschriebenen Beispiel (52) näher entwickeln. Auf dem Energiesektor stehen sich vier Länder (A bis D) gegenüber, die verschiedene Brennstoffe für den Export produzieren:

---

51) G. Kohlmey, Karl Marx' Theorie ..., a.a.O., S. 37

52) Vergl. G. Kohlmey, Karl Marx' Theorie ..., a.a.O., S. 45

Kohle, Koks, Erdöl, Erdgas. Für den Export stellen die Länder verschiedene Quantitäten her - wobei die Menge der einzelnen Brennstoffe in Steinkohlenheizwerte umgerechnet werden -, die genau der Nachfrage nach Energie auf dem Weltmarkt entsprechen. h drückt die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit in Stunden aus. (53)

A = 50t in 30h
B = 35t in 25h
C = 10t in 10h
D = 5t in 5h

Daraus ergibt sich folgende gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit pro Tonne:

A = 0,6h/t
B = 0,7h/t ca.
C = 1,0h/t
D = 1,0h/t

Die Unterschiede in der Produktivität finden ihren Ausdruck in den verschiedenen nationalen Werten. Der internationale Wert konstituiert sich nach Kohlmey analog der Verwandlung der individuellen Werte einer Branche innerhalb einer Nation zum Marktwert, d. h. für die Bestimmung des Werts einer Ware auf dem Weltmarkt sind die gesellschaftlichen Durchschnittsbedingungen aller Nationen entscheidend. Hierbei sind jedoch die unterschiedlichen

---

53) Im Gegensatz zu Kohlmey sind wir der Auffassung, daß dieses Beispiel nur die Auswirkungen der unterschiedlichen nationalen Produktivitäten, aber nicht der Intensitäten der Arbeit auf die internationale Wertbildung erfaßt. Die Intensität ist vielmehr in allen Ländern gleich zu setzen, da sonst der internationale Wert nicht zu ermitteln wäre, da Arbeit von gleicher Extensität, aber unterschiedlicher Intensität sich in unterschiedlichen Wertgrößen darstellt. Vergl. K. Busch, Schöller und Seelow, Weltmarkt ..., a.a.O., S. 27

Marktanteile zu berücksichtigen, so daß sich der internationale Wert als der gewogene Durchschnitt der nationalen Werte herausbildet. In unserem Fall werden 100 Tonnen Steinkohlenheizwerte in 70 Stunden produziert, so daß der internationale Wert 0,7h/t beträgt (54).

Mit der Kategorie des internationalen Werts lassen sich die Auswirkungen der absoluten Produktivitätsunterschiede als Vor- und Nachteile im Außenhandel deutlich machen. Obwohl das Land A nur 30 Stunden nationale Arbeit aufwendet, werden aufgrund der Produktivitätsvorteile 35 Stunden international anerkannt, d. h. A erhält im Tausch das Äquivalent von 35 internationalen Arbeitsstunden. Umgekehrt erleiden die Länder C und D Nachteile, da sich ihre nationalen Arbeitsaufwendungen von 10 bzw. 5 Stunden nur gegen ein Äquivalent von 7 bzw. 3,5 internationalen Arbeitsaufwendungen austauschen. Anders ausgedrückt: "Bei Austausch zu internationalen Werten tauscht die produktivste Volkswirtschaft A 6 eigene Arbeitsstunden gegen 7 bzw. 10 fremde Arbeitsstunden ein" (55).

Der internationale Handel stellt deshalb nicht nur einen Tauschvorgang dar, sondern bedeutet zugleich einen Umverteilungsprozeß nationaler Ressourcen. Beim Austausch zu internationalen Werten werden die nationalen Arbeitsaufwendungen nur in dem Maße anerkannt, wie sie den international

---

54) Wir halten in diesem Zusammenhang die Kritik von Busch, Schöller und Seelow an Kohlmey, die internationale Wertgröße als ein gewogenes arithmetisches Mittel zu bestimmen, für falsch. Ihre Kritik, daß "die Produktionsbedingungen derjenigen Kapitale die internationale Wertgröße (bestimmen, d.Verf.), die das überwiegende Quantum an Produkten dieser Sphäre für den Weltmarkt produzieren" (Busch, Schöller und Seelow, Weltmarkt ..., a.a.O., S. 27), findet doch genau im gewichteten Verhältnis der nationalen Werte ihren Ausdruck.

55) G. Kohlmey, Karl Marx' Theorie ..., a.a.O., S. 46

vorherrschenden gesellschaftlichen Bedingungen entsprechen.

Die Vor- und Nachteile im Außenhandel infolge absoluter Produktivitätsunterschiede lassen sich noch auf einer anderer Ebene verdeutlichen, indem die monetären Auswirkungen in die Überlegungen mit einbezogen werden. Kohlmey trifft hier die Annahme, daß der Wert von 50 Tonnen Einheiten an Steinkohlenheizwerten dem Wert von 1 kg Feingold entspricht. Um das Äquivalent von 1 kg Feingold im internationalen Tausch zu erhalten, müssen die vier Nationen folgende Arbeitszeiten aufwenden:

A = 30h
B = 35h
C = 50h
D = 50h

"Der relative Geldwert ist also um so niedriger, je höher die Arbeitsproduktivität bei der Produktion der sich mit dem Gold austauschenden Waren ist" (56). Umgekehrt läßt sich aber auch sagen, daß das Einkommensniveau um so höher in einem Land ist, je entwickelter die Produktivkräfte sind, denn eine Arbeitsstunde von A stellt sich in einem höheren Geldäquivalent gegenüber der der anderen drei Nationen dar. Das Problem der internationalen Unterschiede in den Einkommensniveaus, speziell zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern, basiert somit primär auf den Differenzen im Entwicklungsstand der Produktivität der Arbeit.

Lassen sich zwar anhand der internationalen Branchenkonkurrenz die Vor- und Nachteile aus dem Außenhandel aufgrund der absoluten Produktivitätsunterschiede durch die Entwicklung der Kategorie des internationalen Werts bestimmen, so müssen aber bei der Preisbestimmung die

---

56) G. Kohlmey, Karl Marx' Theorie ..., a.a.O., S. 46

nationalen Kapitale in ihrer staatlichen Verfaßtheit gegenübergestellt werden. Die Unterschiede zwischen nationaler und internationaler Zirkulation (und damit auch die Unterschiede in der Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt) lassen sich nicht aus der Branchenkonkurrenz ableiten, weil die internationale Konkurrenz im Gegensatz zu der direkten Form im nationalstaatlichen Rahmen über staatliche Schranken vermittelt ist. Die entscheidende Schranke sind hierbei die Wechselkurse, d. h. die unterschiedlichen nationalen Währungen.

Verläßt eine Ware die nationale Zirkulationssphäre und tritt auf den Weltmarkt, so findet zunächst eine Metamorphose des Geldausdruckes statt, indem der Preis - ausgedrückt in der nationalen Währung - mit Hilfe des Wechselkurses in internationale Währungseinheiten transformiert wird. "Die Geldnamenmetamorphose kommt einem Gewichtungsprozeß gleich. Jedes nationale Arbeitsquantum, das auf dem Weltmarkt erscheint, wird über den Wechselkurs wertmäßig mit dem Rangpunkt gewichtet, den das jeweilige nationale Kapital durchschnittlich in der Stufenleiter der universellen Arbeit einnimmt" (57).

Diese Aussage beinhaltet eine entscheidende Änderung gegenüber der Ermittlung des internationalen Werts in dem von Kohlmey übernommenen Beispiel. Der internationale Wert einer Ware, die von verschiedenen Nationen erzeugt wird, läßt sich nicht über einen unmittelbaren Vergleich der aufgewandten nationalen Arbeitszeiten feststellen. Die Unterschiede zwischen nationaler und internationaler

---

57) Klaus Busch, Die multinationalen Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals, Frankfurt/Main 1974, S. 41

Zirkulation kommen hier zur Geltung. Die von Kohlmey selbst zitierte Aussage von Marx (58) muß dabei berücksichtigt werden, daß die produktivere Arbeit einer Nation ebenfalls als intensivere gilt, d. h. daß in der gleichen Arbeitszeit nicht nur größere Quanta an Gebrauchswerten erzeugt werden, sondern zugleich größere Wertsummen. Bezogen auf unser Beispiel bedeutet dies, daß die verschiedenen Arbeitszeiten der vier Nationen nicht unmittelbar auf gleicher Wertebene verglichen werden können, sondern dieser Vergleich kann nur auf der Ebene der universellen Arbeit erfolgen. Die nationalen Arbeiten müssen gemäß ihrer durchschnittlichen Intensität und Produktivität in einem gewichteten Zusammenhang gestellt werden.

Diese Beziehung soll in einem Beispiel demonstriert werden: Auf dem Weltmarkt konkurrieren drei Länder, I, II, III, indem sie jeweils zu gleichen Anteilen drei Waren A, B, C, in das Ausland exportieren. Bei der Herstellung dieser Waren weisen die Länder sowohl absolute, als auch komparative Kostenunterschiede auf, die ihren Ausdruck in den verschiedenen nationalen Arbeitsaufwendungen zur Produktion gleicher Warenquanta finden.

I. Aufwendung von nationalen Arbeitstagen zur Herstellung gleicher Warenquanta für den Export

		Länder			
		I	II	III	(Wert)
Waren	A	2	4	18	8
	B	4	13	16	11
	C	6	7	14	9
	Summe	12	24	48	

58) Vergl. G. Kohlmey, Karl Marx' Theorie ..., a.a.O., S. 44

Der internationale Wert einer Ware würde sich aus diesem Beispiel - analog zu den Überlegungen Kohlmeys - als arithmetisches Mittel der jeweiligen nationalen Arbeitsaufwendungen ergeben. Diese Bestimmung ist jedoch insofern falsch, als die absoluten Produktivitätsunterschiede zwischen den Nationen in ihrer Auswirkung auf die internationale Wertbildung unberücksichtigt bleiben. Das Beispiel wäre adäquat für die Bestimmung des nationalen Marktwertes, wenn anstelle der drei Länder drei individuelle Produzenten in einer geschlossenen Wirtschaft betrachtet werden. Die Unterschiede in der Produktivität und Intensität der Arbeit besitzen nur temporären Charakter, da die unmittelbare Form der Konkurrenzen die weniger produktiven Kapitale schneller zwingt, entweder sich den nationalen Durchschnittsbedingungen der Arbeit anzugleichen oder aus dem Markt zu scheiden.

Anders zeigt sich dieser Zusammenhang jedoch auf dem Weltmarkt. Hier besitzen die nationalen Unterschiede in der Produktivität und Intensität der Arbeit einen längerfristigen Charakter, so daß sich die nationalen Arbeitsaufwendungen zur Bestimmung des internationalen Wertes einer Ware nicht unmittelbar miteinander vergleichen lassen. Die nationalen Arbeitstage müssen zuvor in universelle transformiert werden, um den Unterschied in den durchschnittlichen Bedingungen der Arbeit Rechnung zu tragen. Auf dem Weltmarkt wird sich die nationale Arbeit des Landes auch als universelle durchsetzen, die quantitativ aufgrund der Konkurrenzvorteile den größten Anteil an den Weltexporten aufweist. In unserem Beispiel haben wir aus Vereinfachung die Exportwertanteile der drei Länder gleichgesetzt, so daß sich die universelle Arbeit als einen reinen Durchschnitt der gesamten Arbeitsaufwendungen

herausbildet und aufgrund der Relationen der Gesamtproduktivitäten gleich der nationalen Arbeit des Landes II ist. Aus dem obigen Beispiel ergibt sich diese Transformation:

1 universeller Arbeitstag = 0,5 nationale Arbeitstage (nAT) des Landes I = 1 nAT des Landes II = 2 nAT des Landes III.

Auf Basis der Transformation ergeben sich die internationalen Wertgrößen:

II. Transformation von I in universelle Arbeitstage

		Länder			
		I	II	III	intern. Wert
Waren	A	4	4	9	5,67
	B	8	13	8	9,67
	C	12	7	7	8,67
	Summe	24	24	24	

Aus der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt folgen Unterschiede zwischen den beiden Modellen für die Konkurrenzfähigkeit der Waren aus den einzelnen Ländern. Im Modell I bewegen sich die Wertgrößen aller Waren auf einem Niveau, das - vermittelt über die Konkurrenz - zu einem Ausscheiden des Landes III auf dem Weltmarkt führen würde. Das Land II erweist sich in den Exporten der Waren A und C als konkurrenzfähig, würde diese Vorteile aber nach dem Ausscheiden des Landes III infolge des sinkenden internationalen Werts verlieren und somit auch aus dem Weltmarkt ausscheiden. Die Herausbildung einer internationalen Arbeitsteilung zwischen Ländern mit erheblichen Unterschieden in der Produktivität der Arbeit wäre so nicht möglich. Diese Entwicklung wird durch die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt verhindert, indem der internationale Wert und,

vermittelt über die Währungen, auch der Weltmarktpreis sich nicht als ein bloßer Durchschnitt der national aufgewandten Arbeit ergeben, sondern sich auf der Basis der universellen Arbeit herausbilden. Es kann sich so eine Weltarbeitsteilung auf der Grundlage der komparativen Kostenstrukturen durchsetzen. Das Land I wird ein größeres Quantum der Waren A und B, Land II der Waren A und C, Land III B und C in das Ausland exportieren. Vergleicht man die nationalen Arbeitsaufwendungen nach der Einstellung der Produktion und des Exports der jeweils kostenungünstigen Ware, so stellen sich die absoluten und komparativen Vorteile aus dem Außenhandel für die einzelnen Nationen wie folgt dar:

III. Nationale Arbeitsaufwendungen nach der Durchsetzung der komparativen Kostenstrukturen im Außenhandel

		Länder		
		I	II	III
Waren	A	3	6	-
	B	6	-	24
	C	-	10,5	21
	Summe	9	16,5	45

Wie ein Vergleich der Modelle I und II deutlich macht, ergeben sich die komparativen Vorteile für jedes einzelne Land in der Einsparung der nationalen Arbeitsaufwendungen zur Herstellung des gleichen Exportwertes. Auf der anderen Seite werden aber auch die absoluten Nachteile im Außenhandel der Länder II und III sichtbar, weil sie einen größeren Teil ihrer nationalen Ressourcen im Exportsektor aufwenden müssen als das Land I, um

im internationalen Tausch das gleiche Äquivalent zu erhalten. Das Produkt von 9 Arbeitstagen des Landes I entspricht dem von 16,5 Arbeitstagen des Landes II und dem von 45 Arbeitstagen des Landes III.

1.3.4. Gleichgewicht im Außenhandel

Worin besteht nun im Kern die Funktion der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt gegenüber dem abgeschlossenen nationalstaatlichen Rahmen? (59) Stehen sich innerhalb einer Nation verschiedene Kapitale der gleichen Branche mit unterschiedlicher Produktivität gegenüber, so folgt daraus: Die produktiveren Kapitale erzeugen bei gleicher Arbeitszeit ein größeres Quantum an Waren, wobei aber die gesamte Wertsumme gleichbleibt. Pro Ware umgerechnet bedeutet dies jedoch, daß die Wertgröße sinkt, d. h. sinkende Kosten drücken sich in fallenden Preisen aus. Der Mechanismus der Konkurrenz zwingt die weniger produktiveren Kapitale, sich entweder dem allgemeinen Entwicklungsstand der Produktivität innerhalb der Branchen anzugleichen oder aus dem Markt auszuscheiden.

Die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt bildet einen Schutzmechanismus gegenüber dieser unmittelbaren Form der Konkurrenz auf dem nationalen Markt. Ein Fehlen dieses Mechanismus würde für die

---

59) Diese Gegenüberstellung ist rein theoretischer Natur, da die Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise mit der Herausbildung des Weltmarktes verbunden ist. Real kann man allenfalls in der Anfangsphase, etwa bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts, von einer relativen Abgeschlossenheit der kapitalistisch organisierten Wirtschaft im nationalstaatlichen Rahmen ausgehen. Der Zeitpunkt des Umschlages ist mit dem Ende der kolonialen Aufteilung der Welt verbunden.

Ökonomisch weniger entwickelten Nationen die Konsequenz haben (analog der weniger produktiveren Kapitale im nationalen Rahmen), auf dem Weltmarkt mit Ausnahme der nicht-konkurrierenden Produkten nicht konkurrenzfähig zu sein und damit auch keine Entwicklungschance zu besitzen.

Diese Konsequenzen werden jedoch durch die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt aufgehoben. Die produktivere nationale Arbeit stellt sich nicht nur in einem größeren Quantum von Waren dar, sondern bildet zugleich auch eine höhere Wertsumme in Relation zu den weniger produktiven Nationen. Ein Arbeitstag zweier Nationen mit unterschiedlichem Entwicklungsstand der Produktivität läßt sich nicht unmittelbar über eine identische Wertgröße in Beziehung setzen, da die gesellschaftlichen Durchschnittsbedingungen der Arbeit verschieden sind. Das Ergebnis auf der Preisebene liegt darin, daß die Waren der produktiveren Nation einen relativ höheren Preisausdruck pro aufgewandter Arbeitszeit erhalten als die der weniger produktiven Nationen. Die Durchsetzung dieser Relation erfolgt über die Währung als Schaltstelle zwischen nationaler und internationaler Zirkulation. Die nationalen Preise werden hier in internationale transferiert (60).

---

60) Vergl. unsere Ausführungen im Abschnitt 1.1. bezüglich der Transformation von Arbeitszeiten in Preisen an Hand des Modells der komparativen Kosten von Ricardo. Wir weisen in diesem Zusammenhang auf die Grenzen der internationalen Preisbestimmung anhand der von uns entwickelten modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt hin. Es geht hier nur um die Analyse der Grundlage der Konstituierung der Weltmarktpreise in ihrer Auswirkung auf die Unterentwicklung der Länder der Dritten Welt, aber nicht um die Festlegung der Formen in denen sich die Wertgrößen stufenweise bis zu einem Schwankungszentrum der wirklichen Weltmarktpreise durchsetzen. Wir haben anhand der Transformationsbeispiele von nationalen in internationale Werte aufgezeigt, daß die Kategorie des internationalen Wertes keine reale Existenz im Sinne eines Oszillationszentrums der wirklichen Weltmarktpreise besitzt, da die nationalen Arbeitsaufwendungen nicht in einer unmittelbaren Beziehung zueinander stehen. Es existieren gegenwärtig auf dem Weltmarkt keine Verhältnisse, die eine Verteilung der internationalen gesellschaftlichen Arbeit auf die verschiedenen Produktionssphären gemäß der gesellschaftlichen Nachfrage ermöglicht.

Das zentrale Resultat für die säkulare Preisentwicklung besteht in folgender Gesetzmäßigkeit: Während in einer geschlossenen nationalen Volkswirtschaft der technische Fortschritt als sinkende Kosten in fallenden Preisen seinen Ausdruck findet, muß er sich langfristig auf dem Weltmarkt (aufgrund der unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungsstufen der einzelnen Länder) durch die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes in höheren Preisen darstellen (61). Für das Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern besitzt dieses Ergebnis eine entscheidende Konsequenz: Die Dritte Welt kann nicht über den Außenhandel am technischen Fortschritt der Industriestaaten partizipieren, weil dieser nicht in sinkenden Preisen weitergegeben werden kann, sondern sich in einer Erhöhung des Preis- bzw. Einkommensniveaus äußert (62).

---

61) Es liegt hier außerhalb unserer Arbeit folgenden Gedanken weiter zu untersuchen, inwieweit die Problematik der Inflation den Weltmarktbeziehungen der Kapitale geschuldet ist. Die Erklärung des Phänomens würde dann auf ökonomischen Gesetzmäßigkeiten beruhen und nicht aus machtpolitischen Gründen, wie Preisabsprachen der Monopole, folgen.

62) Im Gegensatz zu dieser immanenten Erklärung, basierend auf der Wirkungsweise der ökonomischen Gesetze auf dem Weltmarkt, erklärt z. B. S. Amin den negativen Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer aus der Transformation des Kapitalismus des Zentrums in den Monopolkapitalismus zu Beginn des 20. Jahrhunderts. "It was monopoly that made possible the rise in wages. competition beeing henceforth manifested otherwise than through reduction in prices. This is why the worsening in the terms of trade for the underdeveloped countries began with the rise of monopolies, imperialism and the 'aristocracy of labour'". (S. Amin, Accumulation ..., a.a.O., S. 84) Amin muß zu dieser oft gebrauchten Erklärung der internationalen Preisentwicklung zurückgreifen, da er zwar richtig von einer Theorie der internationalen Produktion ausgeht, aber hierbei nicht berücksichtigt, daß diese sich gegenwärtig im nationalstaatlichen Rahmen vollzieht. Die besondere Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt wird so in der Theorie von Amin nicht erfaßt.

Der über die Währung vermittelte Schutzmechanismus besitzt zwei deutlich zu unterscheidende Momente: Für die gesamte Volkswirtschaft eines unterentwickelten Landes bedeutet der ungleiche Tausch Verluste, indem sich die nationalen Arbeitsaufwendungen nicht im gleichen Verhältnis zueinander tauschen. Gleichzeitig sichert dieser Mechanismus aber den einzelnen Kapitalen ihre Entwicklungsmöglichkeiten, indem durch die vermittelte Form der Konkurrenz auf dem Weltmarkt sich eine internationale Arbeitsteilung zwischen ungleich entwickelten Nationen herausbilden kann.

Diese Aussage zeigt den Unterschied zur preistheoretischen Bestimmung des Realaustauschverhältnisses im Außenhandel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern und der Auswirkung auf die nationale Akkumulation der Länder der Dritten Welt. Sowohl die Neoklassik als auch Prebisch beziehen sich nur auf das Verhältnis der Staaten zueinander, ohne diese von den Einzelkapitalen zu differenzieren. Im Ergebnis heben beide theoretischen Ansätze jeweils eine Auswirkung des Austauschverhältnisses auf die ökonomische Entwicklung als ausschließliche hervor, ohne zu erfassen, daß beide Momente gleichzeitig wirken.

Welche Konsequenz hat die Gleichzeitigkeit für das Problem der Unterentwicklung? Zunächst muß betont werden, daß die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt bereits die Unterentwicklung voraussetzt. Unter dieser Bedingung sichert sie im idealen Durchschnitt die störungsfreie Reproduktion der über den Weltmarkt verketteten nationalen Kapitale ökonomisch ungleich entwickelter Nationen. Der ungleiche Tausch übt somit eine Gleichgewichtsfunktion aus.

Gleichgewicht beinhaltet jedoch kein Angleichen der Entwicklungsunterschiede im Sinne der Neoklassik. Hier hat vielmehr Prebisch mit seiner Theorie der peripheren Wirtschaft insofern recht, als die Entwicklungsländer durch den Werttransfer per Austauschrelation im Welthandel gegenüber den Industriestaaten benachteiligt werden. Er berücksichtigt aber nicht, daß infolge der Dominanz der kapitalistischen Produktionsweise auf dem Weltmarkt mit dem Preis- und Profitmechanismus dem bestimmenden Prinzip der Allokation der Ressourcen dieser Weg die einzige Form ist, die den Entwicklungsländern eine Partizipation am Welthandel gestattet. Der Wechselkursmechanismus sichert gerade die Expansionsfähigkeit der Einzelkapitale auf Kosten des Verlustes an volkswirtschaftlichen Ressourcen.

Die Wechselkursparitäten geben langfristig die durchschnittlichen Relationen der gesamten Produktivitäten und Intensitäten der Arbeit zwischen verschiedenen Nationen wieder (63). Die Produktivität zwischen den einzelnen Branchen innerhalb einer Nation liegt jedoch nicht auf gleichem Niveau. Da die Währungsparitäten sich aber auf die durchschnittlichen Relationen beziehen, werden die Branchen mit unterdurchschnittlicher nationaler Produktivität in ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt stark behindert. Der Wechselkursmechanismus zwingt diesen Branchen der entwickelten Nationen einen zu hohen Preis auf, so daß sie, obwohl sie absolute Produktivitätsvorteile besitzen können, dem Konkurrenzdruck der unterentwickelten Länder nicht standhalten können. Es setzt sich hier eine

---

63) Vergl. Klaus Busch, Die multinationalen Konzerne ..., a.a.O., S. 43

internationale Arbeitsteilung durch - analog der von Ricardo entwickelten Theorie der komparativen Kosten im Außenhandel.

Bei der letzten Aussage ist festzuhalten: Ricardos Theorie steht nicht in einem Gegensatz zu einem wert-theoretischen Ansatz, sondern beide Erklärungen ergänzen sich unmittelbar. Versucht die erste die Auswirkungen der relativen Produktivitätsvorteile im Außenhandel zu erfassen, behandelt die zweite Konsequenzen, die aus den absoluten Produktivitätsunterschieden folgen. Beide Faktoren zusammen begründen, warum sich zwischen ökonomisch ungleich entwickelten Nationen eine internationale Arbeitsteilung herausbilden kann.

Welche Richtung das ökonomische Entwicklungsgefälle annimmt, kann jedoch von dieser theoretischen Ebene nicht bestimmt werden. Der Verlauf ist davon abhängig, ob die durch den ungleichen Tausch gesicherte Akkumulationsfähigkeit der Einzelkapitale ausreicht, die Verluste an nationalen Ressourcen auszugleichen. Die Änderung der Austauschrelation im Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern muß daher als abgeleitetes Phänomen, als eine Erscheinungsform der unterschiedlichen Entwicklung der Produktivität der Arbeit zwischen den beiden Systemen interpretiert werden. Wir werden diese Aussage im nächsten Abschnitt anhand des Verlaufs der terms of trade nach dem 2. Weltkrieg zwischen dem Zentrum und der Peripherie näher untersuchen.

1.4. Die gegenwärtige Entwicklung der terms of trade zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern

1.4.1. Ziel der Untersuchung

Die theoretischen Bestimmungen der Austauschrelationen im Außenhandel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern in ihrer Auswirkung auf die Unterentwicklung waren bei den einzelnen Ansätzen unterschiedlich und führten zu widersprüchlichen Aussagen. Aus der Theorie des ungleichen Tausches folgt, daß allein die Betrachtung der wertmäßigen Zusammenhänge keinen Schluß auf die Veränderung des ökonomischen Entwicklungsgefälles zuläßt. Prebisch kommt dagegen in seiner Theorie der peripheren Wirtschaft zum Ergebnis, daß der Außenhandel über den Verlauf der terms of trade zu einer Blockierung des wirtschaftlichen Wachstums der Länder der Dritten Welt führt. Das Gegenstück hierzu bildet das Heckscher-Ohlin-Theorem, das dem Außenhandel die Funktion zuschreibt, die internationalen Einkommensunterschiede anzugleichen.

Die Konfrontation dieser Aussagen mit der wirklichen Bewegung der Außenhandelspreise und den Wachstumsraten der Ökonomie der Industriestaaten und der Entwicklungsländer seit dem 2. Weltkrieg ist jedoch für eine Falsifikation der aus den Theorien abgeleiteten Hypothesen nicht hinreichend. Die Empirie kann hier nicht die ihr vom Neopositivismus zugeordnete Bedeutung haben, die Wahrheit von Theorien zu beurteilen. Dieses Realitätskriterium halten wir - methodisch gesehen - für zu eng, da zum einen die Frage unberücksichtigt bleibt, welche empirischen Momente zu diesen theoretischen Ansätzen führten. Zum anderen wird auch nicht die Beziehung zwischen der wirk-

lichen Entwicklung und deren Abbildung in der Theorie als Entwicklung und Entfaltung von Kategorien erfaßt.

Speziell für unsere Problematik der Außenhandelstheorie kommen noch zusätzliche Momente hinzu: Die neoklassischen Gleichgewichtsmodelle im Außenhandel sind durch ihre Prämissen zumeist gegenüber einer empirischen Falsifizierung abgesichert und daher nur als Denkmodelle 'logisch' wahr. Als Beispiel sei hier die Prämisse des Freihandels genannt. Da auf dem Weltmarkt zum Teil recht erhebliche tarifäre und nicht-tarifäre Beschränkungen des Handels existieren, stellt die reale Feststellung von Ungleichgewichten keine empirische Falsifizierung der logischen Deduktion des Gleichgewichtspreises der Theorie dar. Hinzu kommt noch, daß einige zentrale Aussagen der Neoklassik sich jeglicher empirischer Überprüfung entziehen. Wir erinnern hierbei insbesondere an die Aussage von Samuelson, daß die Partizipation am Welthandel für die beteiligten Länder auf jeden Fall Vorteile in sich birgt, weil sonst die Staaten ja eine Autarkiepolitik betreiben würden. Eine empirische Überprüfung dieser Aussage ist nicht möglich, da sie einen Vergleich der ökonomischen Entwicklung eines Landes mit und ohne Außenhandel bedeuten würde.

Ein weiteres zentrales Moment, das eine empirische Überprüfung der theoretisch abgeleiteten Aussagen erschwert, besteht in dem gegenwärtig verfügbaren statistischen Material. Die 'doppelt faktoralen terms of trade' stellen den empirisch gehaltvollsten Index zur Beurteilung der Vor- und Nachteile im Außenhandel dar, da die Preisentwicklung der Aussenhandelsgüter in eine Beziehung zu den nationalen Faktorauf-

wendungen gesetzt wird. Die empirische Ermittlung dieses Ausdruckes wird gegenwärtig jedoch nicht geleistet, was zu einem großen Teil darauf zurückzuführen ist, daß für die Entwicklungsländer keine verläßlichen Daten über die Produktivitätsentwicklung des Exportsektors existieren.

Für eine empirische Analyse auf Basis des werttheoretischen Ansatzes wirkt sich dieser Umstand besonders gravierend aus, denn die Bestimmung der Vor- und Nachteile aus dem Außenhandel beruht auf einem Vergleich zwischen den absoluten Produktionsaufwendungen und den Weltmarktpreisen. Eine empirische Schätzung dieser Größen ist bei den zur Verfügung stehenden terms-of-trade-Indizes (net barter und purchasing power) nicht möglich. Eine weitere Einschränkung ergibt sich aus dem Charakter der terms of trade als Relationsbeziehung: Nicht absolute Größen werden in Beziehung gesetzt, sondern nur ihre Veränderungen im Zeitablauf erfaßt. In jeder beobachteten Periode können daher nur die relativen Auswirkungen ermittelt werden. Dies stellt insofern eine entscheidende Einschränkung dar, als Ungleichheiten der Realaustauschverhältnisse aus den vorangegangenen Perioden unberücksichtigt bleiben, da bei einer Zeitreihenbetrachtung das Basisjahr für entwickelte und unterentwickelte Länder jeweils gleichgesetzt wird.

Über die Exaktheit des gegenwärtig verfügbaren Materials der terms-of-trade-Entwicklung ist voranzuschicken: Abgesehen von den Problemen, wie die geeignete Auswahl eines Basisjahres (1), stellt sich die Frage nach der Zuverlässigkeit der ermittelten Preisindizes für die Außenhandels-

---

1) Vergl. H. Sieber, Die realen Austauschverhältnisse ..., a.a.O., S. 43, insbesondere Tab. 4. Sieber demonstriert hier die Auswirkungen der Wahl des Basisjahres für den Verlauf der terms of trade ausgewählter Entwicklungsländer für das Jahr 1961.

güter auf der Grundlage des Berechnungsumfanges. Wir wollen auf einige Unterschiede zwischen den Berechnungen der UNCTAD und dem United Nations Statistical Office (UNSO) hinweisen, da wir im folgenden Daten beider Organisationen verwenden, die aber zum Teil voneinander differieren (2).

Die 1972 erstellte Studie der UNCTAD über die langfristige Entwicklung der terms of trade (3) umfaßt 87 Entwicklungsländer. Der prozentuale Anteil dieser Gruppe an den gesamten Exporten der unterentwickelten Länder betrug 1954 90 % und 1969 86 %, während der Anteil an den gesamten Importen sich 1954 auf 84 %, 1969 auf 82 % belief. Der Anteil der Bevölkerung war im Jahre 1969 93 % (4). Die Daten des UNSO enthalten zwar formal alle Entwicklungsländer, aber der Schluß auf eine größere Exaktheit der Daten aufgrund des Berechnungsumfanges ist nicht gerechtfertigt, da die Preisindizes für die Mehrzahl der Entwicklungsländer nur durch Schätzungen bestimmt werden.

Weitere Unterschiede ergeben sich aus der Berechnung der Preisindizes, die auf methodische Differenzen bei der Bestimmung der Importpreise für die Entwicklungsländer zurückzuführen sind. Die Daten der UNSO basieren im wesentlichen auf nationalen Erhebungen, die aber zwei zentrale Mängel aufweisen: Nur wenige Entwicklungsländer ermitteln überhaupt ihre Importpreise, die dann noch

---

2) Vergl. UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138/Supp. 1., S. 9, Tab. 3 zu den Unterschieden in der Indexentwicklung von Export-, Importpreisen und terms of trade zwischen der UNCTAD und dem UNSO.

3) UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138

4) UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138/Supp. 1, S. 2

mit erheblichen zeitlichen Unregelmäßigkeiten publiziert werden. So weist die UNCTAD daraufhin (5), daß für die Märzausgabe des Monthly Bulletin of Statistics der UNSO nur die Daten von 21 Ländern zur Verfügung standen, aber die Daten von nur 7 Ländern stammten aus dem Jahre 1973; bei 8 Ländern kamen sie sogar aus dem Jahre 1970 und davor. Die UNCTAD dagegen verwendet ein anderes methodisches Verfahren zur Bestimmung des Importpreisindex der Entwicklungsländer (6). Als Grundlage dienen die Exportpreisindizes der 8 wichtigsten Industriestaaten, die nach Warengruppen aufgeschlüsselt sind. Die Exporte dieser 8 Staaten umfassen 60 % der Importe der Entwicklungsländer im Jahre 1962 und 1968. Die Preise der restlichen 40 % der Importe der Entwicklungsländer werden auf der Basis von Durchschnittswertserien der Exporte der übrigen Industriestaaten und der Entwicklungsländer ermittelt.

Zwei spezielle Fehlerquellen resultieren aus dieser Berechnung: Zum einen können die Exportpreise der Industriestaaten je nach Richtung - entwickelte oder unterentwickelte Länder - voneinander abweichen. Zum anderen fehlen zuverlässige Preisserien für die Importe der Entwicklungsländer aus den sozialistischen Staaten. Das Preisniveau wird dem der Industriestaaten gleichgesetzt. Dies läßt sich aber empirisch nicht belegen, so daß hier Abweichungen bestehen können. Ein Vorteil in der Methodik der UNCTAD besteht darin, daß die Preisindizes sowohl

---

5) UNCTAD, - The indexation of prices. Study by the UNCTAD secretariat, TD/B/503/Supp. 1, 30. July 1974, S. 4

6) UNCTAD, The indexation of prices, TD/B/503/Supp. 1/Add. 1, 5. July 1974

der Importe als auch der Exporte der Entwicklungsländer auf f. o. b. Werten basieren. Somit entfallen die Auswirkungen der Änderung in Fracht- und Versicherungsraten auf die Entwicklung der terms of trade (7). Aufgrund dieser Einschränkungen, die sich sowohl aus dem Stand der Theorie als auch aus dem verfügbaren statistischen Material ergeben, werden wir uns im folgenden auf die Überprüfung des explikativen Gehaltes der Theorien über den Außenhandel beschränken (8). Ziel ist es, die Realitätsnähe der theoretischen Aussagen anhand der wirklichen Entwicklung der Preise und der Spezialisierungsstrukturen im Außenhandel zu überprüfen. Wir werden hierbei Schwerpunkte bilden, die sich an den Kernstrukturen der von uns dargestellten Theorie orientieren.

Bei der Neoklassik besitzen drei Aussagen eine zentrale Bedeutung:

1. Der Außenhandel führt über eine Angleichung der Faktorpreise zu einer Annäherung der internationalen Einkommensniveaus.
2. Soll der Außenhandel die fehlende internationale Faktormobilität ausgleichen, so muß er die höchsten Zuwachsraten im Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern aufweisen, da hier die Faktorausstattung die größten Unterschiede besitzt.
3. Die ausgleichende Funktion des Handels muß zu der strukturellen Gliederung führen, daß sich kapitalinten-

---

7) Ellsworth kritisiert die Aussagefähigkeit der von Prebisch verwandten Daten für den Zeitraum von 1876 bis 1938 in der Weise, daß er die Verschlechterung der Austauschverhältnisse von Primärgütern und Fertigwaren allein auf eine Änderung in den internationalen Frachtraten zurückführt. Vergl. P. T. Ellsworth, The Terms of Trade between Primary-Producing and Industrial Countries, wiederabgedruckt in: I. Livingstone (Hrsg.) Economic policy for development, S. 197ff.

8) Vergl. K. Dorner, Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration ..., a.a.O., S. 33 ff.

sive Produkte (Industriegüter) der Industriestaaten gegen arbeitsintensive Produkte (Primärgüter) der Entwicklungsländer tauschen.

Gegenüber der Neoklassik ermöglicht die Theorie des ungleichen Tausches keine Aussagen über die Strukturentwicklung im Außenhandel. Betrachtet werden allein die wertmäßigen Relationen, ohne daß stoffliche Merkmale zur Bestimmung der Austauschrelationen herangezogen werden. Von zentraler Bedeutung ist hier die Aussage, daß sich Produktivitätsvorteile zwischen Nationen in einem international höheren Preisniveau darstellen müssen. Deshalb können Produktivitätsfortschritte nicht über Preisreduktionen im Außenhandel an die weniger entwickelten Nationen weitergegeben werden. Wichtig ist aufzuzeigen, in welchen Formen sich diese Bewegung durchsetzt. Wir werden daher auf der empirischen Ebene den Zusammenhang zwischen der Produktivitätsentwicklung, der Änderung der Wechselkurse und dem Verlauf der terms of trade herausarbeiten.

1.4.2. Die Entwicklung der terms of trade

Den Ausgangspunkt unserer Untersuchung bildet die Entwicklung der Produktivität der Arbeit in den Industriestaaten und den Entwicklungsländern. Wie wir bereits erwähnt haben, existieren keine Daten, die einen internationalen Vergleich der Produktivitätsentwicklung der Exportsektoren ermöglichen. Daher müssen wir uns darauf beschränken, die allgemeine Tendenz für die gesamte Volkswirtschaft zu bestimmen. Einen Indikator hierfür stellt die Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf dar. Diese Daten beziehen sich zwar auf

das Einkommen, können aber bei einer langfristigen Betrachtung auch als Entwicklung der Arbeitsproduktivität interpretiert werden, denn beide Trends unterscheiden sich nur durch den Anteil der Erwerbstätigen an der Gesamtbevölkerung.

Tab. 7 Jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsproduktes der Industriestaaten und der Entwicklungsländer (absolut und pro Kopf), 1950 - 72

	BIP (absolut)			
	1950-60	1960-70	1970-71	1971-72
Industriestaaten	4,1	5,0	3,7	5,5
Entwicklungsländer	4,7	5,2	5,2	5,7

	BSP pro Kopf in US-Dollar	BIP (pro Kopf)			
	1972	1950-60	1960-70	1970-71	1971-72
Industriestaaten	3620	2,8	3,9	2,6	4,4
Entwicklungsländer	245	2,4	2,6	2,6	3,1

Quelle: UNCTAD, Handbook ..., a.a.O., Supplement 1973 , S. 95
UNCTAD, Review of International Trade and Development, 1974, TD/B/496/Suppl. 1, S. 21

Bezogen auf unsere Problematik lassen sich diese Daten in zweifacher Weise interpretieren: Für die Entwicklung des Einkommens gilt, daß sich die internationelen Unterschiede in den Einkommensniveaus zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern in dem betrachteten Zeitraum von 1950-72 vergrößert haben. Dieser Trend steht offensichtlich in einem Widerspruch zu den theoretischen Ableitungen der Neoklassik. Um zu ermitteln, ob dieser Trend durch die Entwicklung der Außenhandelspreise gefördert wird oder nicht, benutzen wir diese Daten gleichzeitig als Indexziffern für die Produktivitätsentwicklung.

Analog zum Einkommen ist die Produktivität in den Industriestaaten in einem stärkeren Maße gestiegen als in den Entwicklungsländern. Kennziffer dieser Differenz in den absoluten Produktivitätsunterschieden ist das pro Kopf Einkommen, wobei die Relation (in Dollar berechnet für das Jahr 1972) zwischen Zentrum und Peripherie etwa 15 : 1 beträgt.

Um die auf Einkommensdaten bezogene Produktivitätsentwicklung der Arbeit empirisch abzusichern, ziehen wir zusätzlich die Entwicklung in der Industrie heran. Der Anteil der Beschäftigten in der Industrie, bezogen auf die gesamte Summe der Erwerbstätigen, ist zwar im Durchschnitt aller Entwicklungsländer im Verhältnis zu der entsprechenden Relation in den Industriestaaten gering, aber auf der anderen Seite weisen innerhalb der Exporte der Entwicklungsländer die Industrieprodukte die höchsten Wachstumsraten auf. Auch für das gesamtwirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer gilt die entsprechende Relation. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der industriellen Produktion war im Zeitraum vom 1961-70 mit 7,1 % weitaus höher als die der landwirtschaftlichen Produktion von 2,8 % (9).

---

9) Vergl. United Nations, World Economic Survey 1972, New York 1973, S. 12

Tab. 8 Index der Arbeitsproduktivität in der Industrie, 1955 - 1971 (1963 = 100)

Jahr	ISIC 2 - 4	Industriestaaten	Entwicklungsländer
1955		76	84
1958		80	88
1967		119	112
1968		127	118
1969		135	125
1970		140	126
1971		144	130

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 42

Bezogen auf die Entwicklung der Indexnummern weisen die Industriestaaten in dem betrachteten Zeitraum von 1955 - 71 eine Steigerung der Arbeitsproduktivität von ca. 89 % auf, die Entwicklungsländer dagegen nur eine Steigerung von ca. 55 %. Diese Zahlen sind nur als grobe Schätzungen zu verstehen und geben daher nur den allgemeinen Trend, nicht aber die exakten numerischen Unterschiede wieder. Dies gilt in einem noch stärkeren Maße bei einem globalen Vergleich der Entwicklung der Arbeitsproduktivität in dem landwirtschaftlichen Sektor. Insbesondere fehlen hier zuverlässige Angaben über die Anzahl der Beschäftigen in der Landwirtschaft der Entwicklungsländer. Die folgenden, einer OECD-Studie entnommenen Daten berechnen daher die Arbeitsproduktivität aus dem Verhältnis der landwirtschaft-

lichen Produktion bezogen auf die gesamte landwirtschaftliche Bevölkerung. Der Output des Agrarsektors pro landwirtschaftliche Bevölkerung weicht als Trend in dem Maße von der Arbeitsproduktivität ab, wie das Wachstum der Beschäftigten zu der landwirtschaftlichen Bevölkerung differiert. Nordamerika steht in der Tabelle repräsentativ für die Gesamtheit der entwickelten Länder. Dabei ist aber zu beachten, daß die Mehrzahl der europäischen Staaten gegenüber Nordamerika für den Zeitraum von 1958/60 bis 1966/68 höhere Wachstumsraten in der landwirtschaftlichen Produktivität aufweisen (10).

Tab. 9 Index der landwirtschaftlichen Bevölkerung, Produktion und Pro-Kopf-Produktion, 1950-65
(1950 = 100)

Regionen	Bevölkerung 1965	Prod. 1965	Pro-Kopf-Prod. 1965	Jährl. Wachstumsrate pro Kopf
Afrika	134	157	113	0,8
Nordamerika	56	128	226	5,6
Lateinamerika	126	160	128	1,6
Naher Osten	147	174	118	1,1
Ferner Osten	139	154	111	0,7
Welt ´	124	153	123	1,4

´ohne die Volksrepublik China

Quelle: David Turnham, The Employment Problem in Less Developed Countries, in: OECD (Hrsg.), Employment Series No. 1, Paris 1971, S. 100

Zusammenfassend läßt sich zur Produktivitätsentwicklung festhalten: Die Industriestaaten besitzen gegenüber den unterentwickelten Ländern in dem betrachteten Zeitraum

10) Vergl. EOCD, Inflation. The Present Problem, Paris 1970, S. 98

höhere Wachstumsraten in der Arbeitsproduktivität sowohl in der gesamten Wirtschaft als auch in den beiden wesentlichen Sektoren Industrie und Landwirtschaft. Nicht empirisch erfaßt sind jedoch die entsprechenden Relationen in den Exportsektoren. Insbesondere für die Entwicklungsländer gilt zwar, daß die Produktivität im Exportsektor höher ist als in der gesamten Wirtschaft, aber höhere Wachstumsraten gegenüber den Exportsektoren der Industriestaaten sind auszuschließen. Der Exportsektor ist durch die Vorleistungen mit der gesamten Wirtschaft verbunden, so daß die Produktivitätsentwicklung nur in einem begrenzten Maße voneinander differieren kann.

Wir sind jetzt in der Lage, anhand der Preisentwicklung im Außenhandel die Realitätsnähe der beiden Theorien - Heckscher-Ohlin-Theorem und die Theorie des ungleichen Tausches - zu überprüfen. Soll der Außenhandel die Funktion einer internationalen Angleichung der Einkommensniveaus erfüllen, so müssen sich die terms of trade der Entwicklungsländer im Handel mit den Industriestaaten verbessern, weil die Peripherie vergleichbar geringere Produktivitätsfortschritte aufweist als das Zentrum. Der umgekehrte Trend würde - wie Prebisch ausführt - zeigen, daß die Industriestaaten nicht nur die Ergebnisse des technischen Fortschrittes im Lande behalten, sondern daß sie zusätzlich durch die ungleiche Entwicklung einen Transfer von Ressourcen aus den Entwicklungsländern erzielen. Genau dieser Fall soll aber nach der Theorie des ungleichen Tausches eintreten: denn durch die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt drücken sich Produktivitätsfortschritte des ökonomisch höher entwickelten Landes in einem Ansteigen des internationalen Preisniveaus aus.

Tab. 10 Änderung der net barter terms of trade für 87 Entwicklungsländer, 1954-70 (in Prozent)

	Entwicklungsländer (ohne Erdölexporte)	Erdöl exportierende Länder
1954/56 - 1958/60		
terms of trade	- 15	- 4
Exportpreise	- 12	- 1
Importpreise	+ 3	+ 3
1958/60 - 1968/70		
terms of trade	+ 3	- 3
Exportpreise	+ 13	+ 8
Importpreise	+ 9	+ 11
1954/56 - 1968/70		
terms of trade	- 12	- 6
Exportpreise	0	+ 7
Importpreise	+ 13	+ 14

Quelle: UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138, S. 5

Dieser Verlauf der Außenhandelspreise der Entwicklungsländer widerspricht der neoklassischen Außenhandelstheorie. Die Verschlechterung der terms of trade um 12 % von 1954 - 70 bedeutet für die unterentwickelten Länder eine Einschränkung des wirtschaftlichen Wachstums von Außen. Für das Jahr 1972 schätzt die UNCTAD den Verlust aus dem negativen Verlauf der terms of trade, der sich bis 1972 bis 15 % beziffert, für die oben genannte Gruppe der Entwicklungsländer ohne die Erdöl exportierenden Staaten auf 10 Mrd. Dollar. Im gleichen Jahr betrug die offizielle Entwicklungshilfe (ODA) für die Länder Afrikas, Asiens und Lateinamerikas 8,4 Mrd. Dollar (11). Ein Vergleich dieser Daten zeigt, daß über den Außenhandel ein Transfer von Ressourcen aus der Peripherie in das Zentrum stattfindet.

11) Vergl. UNCTAD, The indexation of prices, TD/B/503/Supp. 1, S. 2

Die UNCTAD kommt daher zu diesem Ergebnis: "Since the Second World War, most developed countries have experienced substantial economic expansions, but this expansion has not stimulated adequate rates of growth in the developing countries mainly because, the terms of trade of these countries have moved unfavourably " (12).

Als Vergleich sei die Entwicklung der terms of trade der Industriestaaten angeführt:

Tab. 11 Änderung der net barter terms of trade der Industriestaaten, 1954 - 70 (in Prozent)

	Industriestaaten
1954/56 - 1958/60	
terms of trade	+ 4
Exportpreise	+ 1
Importpreise ´	- 3
1958/60 - 1968/70	
terms of trade	+ 5
Exportpreise	+ 12
Importpreise ´	+ 7
1954/56 - 1968/70	
terms of trade	+ 9
Exportpreise	+ 13
Importpreise ´	+ 4

´Die Importpreise basieren auf c. i. f. Werten

Quelle: UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138, Annex S. 22

Die Industriestaaten haben im gleichen Zeitraum von 1954 - 70 eine Zunahme der terms of trade um 9 % zu verzeichnen, gegenüber einer Abnahme der Entwicklungsländer um 12 %. Diese Daten sind so signifikant, daß auch unter der Berücksichtigung statistischer Fehlerquellen von einer evi-

12) UNCTAD, The indexation of prices, TD/B/503, 1. August 1974, S. 2

denten Verschlechterung der terms of trade der unterentwickelten Länder im Handel mit den Industriestaaten ausgegangen werden muß. Diese Entwicklung veranlaßte die Generalversammlung der Vereinigten Nationen im Rahmen der Diskussion einer Indexierung der Rohstoffpreise an die Fertigwarenpreise zu einer Resolution, die ohne Gegenstimmen angenommen wurde: "The fact (is) that the structure and organization of the global import - export trade ist significantly advantageous to the developed countries" (13).

Diese Aussage bezieht sich auf das globale Verhältnis zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern, wobei als Abweichung von diesem Trend für individuelle Staaten auch umgekehrte Relationen vorhanden sind.

Dieses Faktum mindert jedoch unseres Erachtens nicht die Aussagefähigkeit der globalen terms of trade, weil hiermit nur die Austauschrelationen im Außenhandel zwischen den beiden Systemen -Peripherie und Zentrum- erfaßt werden sollen (14). Dabei geht es gerade darum, die theoretisch abgeleitete These der qualitativen ökonomischen Unterschiede zwischen den beiden Systemen in der wirklichen Entwicklung aufzuzeigen. Eine Kritik an diesem globalen Verhältnis kann nicht durch das Entgegenhalten des umgekehrten Trends für individuelle Länder erfolgen, sondern

---

13) UN-Resolution 3083 (XXVIII), zitiert aus: UNCTAD, The indexation of prices, TD/B/503/Supp. 1, S. 1

14) Nimmt man an, daß sich die Preise der einzelnen Exportgüter der Entwicklungsländer langfristig nicht parallel zueinander entwickelt haben, "so würde das bedeuten, daß alle globalen Berechnungen der langfristigen Terms of of Trade zwischen den Entwicklungsländern und den Industriestaaten eine äußerst fragwürdige Angelegenheit darstellen, weil sie dann für die einzelnen Entwicklungsländer überhaupt nicht repräsentativ sind". H. Sieber, Die realen Austauschverhältnisse ..., a.a.O., S. 81

nur dadurch, daß die Gegenüberstellung von Industriestaaten und Entwicklungsländern als wissenschaftlich nicht fundiert aufgezeigt wird, oder daß sich die globalen terms of trade in einer anderen Richtung verändert haben. Um die ökonomische Entwicklung eines Landes zu beurteilen, müssen die individuellen terms of trade betrachtet werden. Zur Analyse der Austauschrelationen reicht dabei allein die Produktivitätsentwicklung nicht aus, sondern es gilt noch andere Faktoren heranzuziehen, wie Exportabhängigkeit, Lohnentwicklung, Struktur und Richtung des Außenhandels.

1.4.3. Die Entwicklung der Exportpreise nach Warengruppen und Regionen

Zur Beurteilung der Entwicklung der terms of trade ist es wichtig, einzelne Komponenten zu bestimmen, die den globalen Trend entscheidend beeinflußt haben. Prebisch führt primär den negativen Verlauf der terms of trade der Peripherie auf die unterschiedliche Preisentwicklung von Primärgütern und Fertigwaren im Außenhandel zurück. Die Theorie des ungleichen Tausches begreift dagegen die Preisentwicklung als primär abhängig von der Entfaltung der Produktivität. Der Preisanstieg zwischen den einzelnen Branchen und global zwischen Primärgütern und Fertigwaren wird sich in dem Maße voneinander unterscheiden, wie die besondere Produktivitätsentwicklung dieser Sektoren von der allgemeinen differiert.

Bei der Herausbildung der internationalen Preise wirken zwei voneinander zu trennende Bewegungen: Zunächst bildet sich im nationalen Rahmen eine Preisstruktur zwischen den einzelnen Sektoren heraus, die ein gleichgewichtiges Wachstum ermöglicht. Gleichzeitig werden die nationalen Preise in internationale transformiert, wobei die Austauschrela-

tionen der Währungen zwischen den einzelnen Ländern ihrem langfristigen Verhältnis der Arbeitsproduktivitäten und -intensitäten entsprechen. Als zusätzlicher Faktor ist die internationale Mobilität des Kapitals zu berücksichtigen. Direktinvestitionen durchbrechen diese beiden Bewegungen, indem sie die Trennung von nationaler und internationaler Zirkulation aufheben.

Wir werden in der folgenden Tabelle die Entwicklung der Exportpreise (untergliedert nach den Klassen des internationalen Warenverzeichnis) sowohl im gegenseitigen Handel zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern als auch im jeweiligen Intrablockhandel darstellen. Da keine Daten für die Produktivitätsentwicklung der einzelnen Exportsektoren der Entwicklungsländer existieren, ist es nicht möglich, die Verbindung zu den internationalen Preisen aufzuzeigen. Die Unterschiede in den Bewegungen können daher nur deskriptiv erfaßt werden.

(Tab. 12 siehe Seite 132)

Betrachten wir zunächst die globalen Preistrends. Dabei lassen sich folgende Unterschiede konstatieren. Die Industriestaaten konnten in dem betrachteten Zeitraum von 1958 - 72 die Preise ihrer gesamten Exporte in einem stärkeren Maße steigern als die Entwicklungsländer. Desaggregiert man die Werte nach Intra- und Interhandel, so ergibt sich eine Stufenfolge der Preisentwicklung. Der größte Preisanstieg mit 32 % von 1958 bis 1972 ist im Intrahandel der Industriestaaten zu verzeichnen, gegenüber einem Anstieg von 31 % im Handel mit den Entwicklungsländern. Das umgekehrte Verhältnis auf einem niedrigeren Preisniveau stellt sich für die Entwicklungsländer

Tab. 12 Index der Durchschnittswerte der Exporte der Länder mit Marktwirtschaft, 1958-72 (1963 : 100)

Bestimmung		Industriestaaten SITC-Gruppe							Entwicklungsländer SITC-Gruppe						
Herkunft	Jahr	0-9	0+1	2+4	3	5	7	6+8	0-9	0+1	2+4	3	5	7	6+8
Industrie-staaten	1958	99	95	101	110	113	92	100	98	99	106	107	115	94	99
	1960	98	93	101	98	108	94	101	99	96	102	101	109	97	100
	1962	95	95	98	99	102	98	100	99	98	99	100	102	99	99
	1964	102	102	103	100	99	101	102	102	103	101	100	100	101	102
	1966	105	108	106	92	97	107	106	104	101	104	99	100	105	106
	1968	103	105	104	94	92	107	103	104	99	96	104	96	110	104
	1970	114	114	116	102	96	118	114	109	102	100	103	96	114	112
	1972	131	132	129	121	102	141	131	128	109	112	115	106	142	129
Entwicklungs-länder	1958	106	110	98	115	-	89	-	106	101	97	115	-	103	-
	1960	103	98	108	104		99		104	91	114	107		106	
	1962	97	92	98	101		99		99	93	99	101		103	
	1964	103	108	102	99		104		102	104	102	100		103	
	1966	104	103	100	97		124		103	100	107	100		112	
	1968	103	99	96	98		127		101	99	101	98		107	
	1970	109	110	99	101		139		106	107	104	101		111	
	1972	122	119	114	124		129		119	117	111	124		117	

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 58f.

her. Ihre Exportpreise stiegen im Handel mit den Industriestaaten um 15 %, dagegen im Intrahandel nur um 12 %.

Die Abweichungen der jeweiligen Preistrends zwischen dem Inter- und Intrahandel sind zu gering (bezogen auf die Exaktheit des statistischen Materials), um klare Aussagen treffen zu können. Empirisch abgesichert scheint jedoch diese Bewegung zu sein: Das Preisniveau der Industriestaaten strebt allgemein gegenüber dem der Entwicklungsländer einem höheren Niveau zu. Dies tritt besonders deutlich hervor, wenn die Preisentwicklungen der Exporte jeweils der Industriestaaten und der Entwicklungsländer in die unterentwickelten Länder miteinander verglichen werden. Die theoretische Erklärung erfolgt im Rahmen der Theorie des ungleichen Tausches anhand der Funktion der Währung im Außenhandel. Der entscheidende Unterschied zwischen nationaler und internationaler Zirkulation liegt gerade darin, daß auf dem Weltmarkt das Wertgesetz durch die nationalstaatliche Verfaßtheit der Kapitale nur in modifizierter Weise wirkt. Die Modifikation findet auf der Preisebene ihren Ausdruck, indem beim Übertreten einer Ware aus der nationalen in die internationale Zirkulation nicht nur per Währung eine reine Geldnamenmetamorphose stattfindet, sondern zugleich ein Gewichtungsprozeß der nationalen Preise gemäß den durchschnittlichen nationalen Arbeitsproduktivitäten und -intensitäten.

Für unsere Untersuchung bedeutet dies: Haben sich gegenüber den Entwicklungsländern zum einen die Arbeitsproduktivitäten in den Industriestaaten in einem schnelleren Maße entwickelt, zum anderen die Exportpreise in einem

stärkeren Maße erhöht, so müssen diese Bewegungen sich auch in Änderungen der Austauschrelationen der Währungen ausdrücken. Der Preis der Währung der Industriestaaten muß sich gegenüber dem der Entwicklungsländer erhöht haben.

Eine Überlegung muß hierbei noch vorangeschickt werden: Wir haben (insbesondere in der Durchsetzung der komperativen Kosten im Außenhandel anhand des Modells von Ricardo durch die Transformation von Arbeitsaufwendungen in Preise) die Austauschrelationen der Währungen allein auf das Verhältnis der Gesamtproduktivitäten der Arbeit reduziert, um einen Ausgleich der Handelsbilanzen zu erreichen. Erscheint dieses Verfahren in der modellmäßigen Betrachtung gerechtfertigt, so müssen für die reale Untersuchung weitere Faktoren in die Betrachtung eingeschlossen werden, da Güter- und Geldströme sich nicht decken. Die Preise der Währungen werden zusätzlich entscheidend durch die nationale Inflationsraten und die monetären Transfers bestimmt. Diese Faktoren stehen in einem engen Zusammenhang mit der Entwicklung der Produktivität der Arbeit. Gerade der Kapitaltransfer der Industriestaaten in Form öffentlicher Entwicklungshilfe und Direktinvestitionen basiert auf einem relativ höheren Entwicklungsstand der Produktivität.

Betrachten wir zunächst die Bedeutung der monetären Transfers für die Austauschrelationen der Währungen. Höhere Produktivitätsfortschritte in den entwickelten Ländern führen im Handel mit den Entwicklungsländern zu wachsenden Handelsbilanzüberschüssen. Sie üben einen Druck auf die Währung der letzteren aus in Richtung

auf eine Abwertung, da eine wachsende Nachfrage nach den Devisen der Industriestaaten entsteht. Diese Bewegung wird wesentlich durch die Richtung der monetären Transfers beeinflußt. Findet ein Nettotransfer der Industriestaaten in die Entwicklungsländer statt, so wird die unterschiedliche Entwicklung der durchschnittlichen nationalen Arbeitsproduktivitäten in einer abgeschwächten Form auf die Änderungen der Währungsparitäten einwirken. Umgekehrt gilt die entgegengesetzte Tendenz.

Um die Richtung der monetären Transfers zu ermitteln, untersuchen wir die drei Teilbilanzen -Dienstleistungen, Übertragungen, Kapitalverkehr- der gesamten Zahlungsbilanz zwischen den DAC-Staaten und den Entwicklungsländern. Als jährlicher Durchschnitt für den Zeitraum von 1964 - 67 ist die Dienstleistungsbilanz der DAC-Staaten mit 2,6 Mrd. Dollar aktiv, während die beiden anderen Teilbilanzen mit 4,3 Mrd. Dollar und 6,2 Mrd. Dollar passiv sind. Insgesamt fand im betrachteten Zeitraum ein monetärer Transfer der DAC-Staaten in die Entwicklungsländer von durchschnittlich jährlich 7,9 Mrd. Dollar statt (15). Für die Entwicklung der Austauschrelationen der Währung bedeutet dies, daß sie sich für die Entwicklungsländer in einem geringen Maße verschlechtert haben, als es den Änderungen der Arbeitsproduktivitäten im internationalen Maßstab entspricht.

Die andere entscheidende Komponente zur Bestimmung der Wechselkurse ist die nationale Inflationsrate. Die Austauschrelationen der Währungen zwischen den entwickelten

---

15) OECD, Development co-operation, 1972 Review, S. 196

und unterentwickelten Ländern werden sich in einem reziproken Verhältnis zu den Änderungen der Preisniveaus bewegen, um die Gleichheit der Kaufkraftparitäten zu sichern.

Tab. 13 Jährliche Durchschnittsrate der Inflation in den entwickelten und unterentwickelten Ländern, 1949 - 65 (in Prozent)

	1949 - 65	1949 - 53	1954 - 59	1960 - 65
Industriestaaten	3,7	5,66	2,35	3,41
andere entwickelte Länder	4,85	6,06	4,79	3,91
Entwicklungsländer, insgesamt	9,89	11,99	10,00	8,03
ohne Hochinflationsländer *	3,63	5,04	2,73	3,38

*Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Korea, Uruquay

Quelle: Joseph O. Adekunle, Rates of Inflation in Industrial, Other Developed and Less Developed Countries, 1949 - 1965, in: International Monetary Fund (IMF) Staff Papers, Vol. 15 (1968), S. 533

Betrachtet man die Gesamtheit der entwickelten und unterentwickelten Länder, so ist die Inflationsrate in dem Zeitraum von 1949 - 65 in der Peripherie weitaus größer als im Zentrum. Dieses Bild ist jedoch insofern verzerrt, als die hohe Inflationsrate der Entwicklungsländer im wesentlichen durch die sechs Hochinflationsländer bedingt ist. Isoliert man ihren Einfluß, ergeben sich in etwa gleiche Preissteigerungsraten zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern. Für die Änderung der Wechselkurse heißt dies: Um die Kaufkraftparitäten beizubehalten, dürfen sich die Austauschrelationen der Währungen für die Entwicklungsländer nur in einem geringen Maße verschlechtert haben, wenn man die 6 Hochinflationsländer in einem gewichteten Zusammenhang zu den gesamten unterentwickelten Ländern stellt. Eine Untersuchung des IMF für 109 Länder gibt die wirklichen Änderungen der Währungsparitäten wieder:

Tab. 14 Abwertung der Währung der Industriestaaten und der Entwicklungsländer, 1948 - 67 (in Prozent)

Länder	arithmetisches Mittel	gewichtetes arithmetisches Mittel ´
Alle Länder	47,8	22,8
Industriestaaten	30,1	15,0
Entwicklungsländer		
Afrika	55,6	49,4
Asien	59,4	46,2
Europa	70,6	77,0
Lateinamerika	43,0	60,9
Naher Osten	40,6	37,1

´Gewichtung gemäß dem Anteil an den gesamten Exporten

Quelle: Margaret G. de Vries, Exchange Depreciation in Developing Countries, in: International Monetary Fund (IMF) Staff Papers, Vol. 15 (1968), S. 565

In der Studie des Weltwährungsfonds wird die Entwicklung der Inflationsraten mit den Änderungen der Austauschrelationen der Währungen verglichen. Es wird hierbei dieser Index entwickelt: Die Kaufkraftentwicklung der Währungen der einzelnen Regionen wird durch die Änderung der Wechselkurse dividiert und in eine Beziehung zur analogen Preisentwicklung der USA gesetzt. Dabei drückt das Verhältnis von 100 die gleiche Änderung aus. Eine Relation unter 100 bedeutet, daß die Währung gegenüber dem US-Dollar stärker abgewertet wurde bezogen auf die Entwicklung der nationalen Inflationsraten.

(Tab. 15 siehe Seite 138)

"The results here obtained show that (...) the exchange rates of the less developed countries, as a whole and by various groupings, over the long run, have been depreciated to a greater extent than their internal prices have

Tab. 15 Verhältnis zwischen den Inflationsraten und den Wechselkursänderungen der entwickelten und unterentwickelten Länder, 1967 (Basis: 1955)

Länder	Relation x 100
Industriestaaten	106,8
Entwicklungsländer	
Afrika	97,5
Asien	93,2
Europa	95,9
Lateinamerika	83,3
Naher Osten	95,8

Quelle: Margaret G. de Vries, Exchange Depreciation ..., a.a.O., S. 570

risen" (16). Diese Aussage ist die notwendige empirische Ergänzung zur theoretischen Bestimmung des Verlaufs der terms of trade anhand der Produktivitätsentwicklung durch die Theorie des ungleichen Tausches. Die Preisänderungen der Währungen bringen nicht die nationalen Preisentwicklungen zu einem Ausgleich, sondern das Preisniveau der Industriestaaten übersteigt -international gesehen- das der Entwicklungsländer. Die Ursache liegt in der Entwicklung der relativen Preisstruktur begründet, d. h. in der unterschiedlichen Entwicklung der Produktivität, denn von der Richtung der monetären Transfers müßte der umgekehrte Trend eintreten.

Der Zusammenhang zwischen Produktivität, terms of trade und Wechselkursen ist somit evident: Der globale negative Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer läßt sich somit auch als ein (durch den unterschiedlichen Verlauf der Arbeitsproduktivität bedingten) Preisverfall der Währung über den notwendigen Ausgleich der Kaufkraftparitäten hinaus ausdrücken.

16) Margaret G. de Vries, Exchange Depreciation ..., a.a.O., S. 561

Von diesem allgemeinen Trend ist deutlich die Preisentwicklung für einzelne Warengruppen zu unterscheiden. Diese kann in dem Maße von der globalen differieren, wie sich die Produktivitätsentwicklung der einzelnen Branchen jeweils innerhalb des Zentrums und der Peripherie voneinander unterscheidet. Da sich die Änderungen der Währungen nur auf die gesamten Produktivitätsentwicklung beziehen, werden die nationalen Sektoren mit unterdurchschnittlicher Produktivitätsentwicklung Konkurrenznachteile auf dem Weltmarkt aufweisen, so daß sich ihre Preise nicht entlang dem allgemeinen Trend bewegen können. Da keine Statistiken über die Produktivitätsentwicklung der Entwicklungsländer (aufgeschlüsselt nach Branchen) existieren, müssen wir uns darauf beschränken, die Preisentwicklung der Exporte im Handel zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern auf Basis der groben Gliederung nach Primärgütern und Fertigwaren zu beschreiben.

Betrachten wir zunächst die Exporte von Primärgütern: Prebisch reduziert den negativen Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer vor allem auf die unterschiedliche Entwicklung der Preise für Primärgüter und Fertigwaren, wobei die verschiedenen Nachfrageelastizitäten eine entscheidende Erklärungskomponente darstellen. Wir haben bereits auf der theoretischen Ebene herausgearbeitet, daß diese Argumentation den Zusammenhang nur verkürzt begreift. Eine empirische Ergänzung ist der Vergleich des Verlaufs der gesamten Exportpreise von Primärgütern aus entwickelten und unterentwickelten Ländern. Sind die Preise primär von der Produktivität abhängig, so müssen sich auch hier unterschiedliche Relationen herausbilden.

Tab. 16 Index der Exportpreise für Primärgüter aus entwickelten und unterentwickelten Ländern, 1958-1972 (1963:100)

Länder, Warengruppen		1958	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1970	1972
Primärgüter	I	97	105	107	103	100	104	109	119	134
	E	108	102	102	99	99	103	106	111	125
Nahrungsmittel	I	96	105	108	107	102	104	109	120	135
	E	111	101	102	100	101	105	115	112	127
Landwirtschaftl. Rohstoffe	I	98	103	106	98	96	101	103	108	126
	E	100	102	100	93	94	100	99	98	110
Mineralien	I	101	106	107	105	104	109	130	145	154
	E	111	103	103	102	102	102	104	119	135
NE-Metalle	I	96	135	156	142	150	175	180	154	154
	E	87	146	177	156	165	197	197	161	161

I: Industriestaaten, E: Entwicklungsländer

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 410

Diese Daten zeigen auf, daß die Exportpreise der Industriestaaten für die gesamten Primärgüter und auch für alle Untergruppen mit Ausnahme der Nicht-Eisen-Metalle (17) in einem stärkeren Maße gestiegen sind als die entsprechenden Preise der Entwicklungsländer. Dieses Auseinanderfallen der Preise läßt sich nicht durch Nachfrageelastizitäten erklären, sondern wird durch andere Faktoren verursacht, wie z. B. die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung. Als zusätzliches Moment für das relativ hohe Preisniveau der Agrarprodukte von Industriestaaten ist die hier stattfindende Subventionspolitik zu berücksichtigen. Von dieser allgemeinen Preisentwicklung getrennt, ist der Handel

17) Bei den Nicht-Eisen-Metallen ist zu beachten, daß hier ein relativ hoher Verarbeitungsgrad in der Herstellung vorliegt.

zwischen Zentrum und Peripherie zu unterscheiden.

Der Index der Durchschnittswerte für Primärexporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten (1963 : 100) stieg in den Jahren 1958 bis 1972 von 108 auf 121 Indexpunkte (18). Der entsprechende Index für die Industriestaaten stieg in dem selben Zeitraum von 101 auf 110. Vergleicht man die Steigerungsraten der Durchschnittswerte der Primärexporte im Handel zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern, so ergibt sich ein konträres Bild zu den allgemeinen Preissteigerungsraten der gesamten Exporte von Primärerzeugnissen der beiden Ländergruppen. Im internationalen Handel konnten die Entwicklungsländer von 1958 - 72 die Durchschnittswerte ihrer Exporte um 12 %, die Industriestaaten dagegen um 9 % steigern. Diese Preisentwicklung differiert vom allgemeinen Trend durch die relativ hohen Steigerungsraten im Intrahandel der Industriestaaten. Die Entwicklungsländer konnten aber im Handel mit den Industriestaaten ihre terms of trade für Primärerzeugnisse von 107 Indexpunkte 1958 auf 110 1972 verbessern (19).

Eine parallele Preisentwicklung existiert für die Fertigwaren: Der Index der Durchschnittswerte der Exporte von Entwicklungsländern in die Industriestaaten stieg von 89 1958 auf 129 im Jahre 1972. In umgekehrter Richtung stieg der Index für die Industriestaaten von 99 auf 135 (20).

---

18) Berechnet aus der Tab. 13 mit den Gewichten der Exportanteile aus United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 56f.

19) Die terms of trade wurden berechnet aus dem Index der Durchschnittswerte der Primärgüterexporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten dividiert durch den entsprechenden Index der Exporte der Industriestaaten in die Entwicklungsländer.

20) Vergl. Tab. 13, wobei der aggregierte Index der Industriestaaten nach den Gewichten der Exportanteile berechnet wurde.

Die terms of trade der Entwicklungsländer für Fertigwaren sind so im Zeitraum von 1958 - 72 von 90 auf 96 Indexpunkte gestiegen.

Als zusammenfassendes Ergebnis läßt sich konstatieren: für beide Warengruppen - individuell betrachtet - haben sich die terms of trade der Entwicklungsländer im Handel mit den Industriestaaten jeweil positiv entwickelt. Für die Preisrelationen der gesamten Handelsströme gilt jedoch der entgegengesetzte Trend. Die terms of trade der Entwicklungsländer im Handel mit den Industriestaaten sind hier im Zeitraum von 1958 - 72 von 108 auf 95 Indexpunkte gesunken (21). Diese unterschiedliche Entwicklung der terms of trade (je nach den beiden Warengruppen und für den gesamten Handel betrachtet) basiert auf zwei Faktoren: zum einen sind die Anteile der Exporte von Primärgütern und Fertigwaren im gegenseitigen Handel zwischen Zentrum und Peripherie verschieden, zum anderen sind allgemein die Preissteigerungsraten für Fertigwaren höher als für Primärerzeugnisse.

Die gesamten Exporte der Industriestaaten in die Entwicklungsländer beliefen sich 1972 auf 52,54 Mrd. Dollar. Der Anteil der Fertigwaren betrug mit 42,15 Mrd. Dollar 80 %, der der Primärgüter mit 8,58 Mrd. Dollar 16 % der gesamten Exporte (22). Umgekehrt exportierten die Entwicklungsländer Waren in die Industriestaaten im Werte von 51,64 Mrd. Dollar. Der Anteil der Fertigwaren betrug

---

21) Berechnet aus Tab. 13, der Index der Durchschnittswerte der gesamten Exporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten dividiert durch den entsprechenden Index der zweiten Region in die erste.

22) Der Prozentzahlen addieren sich nicht zu 100, da die SITC-Gruppe 9 Waren umfaßt, die keiner der beiden Gruppen zuordbar sind.

hier mit 11,18 Mrd. Dollar nur 22 % gegenüber dem der Primärgüter mit 40,45 Mrd. Dollar von 78 % (23). Zur Bestimmung des globalen Verlaufs der terms of trade ist somit entscheidend, daß die Relationen der beiden Warengruppen innerhalb der Gesamtexporte von entwickelten und unterentwickelten Ländern sich diametral gegenüberstehen.

Den zweiten Faktor stellt die unterschiedliche Preisentwicklung von Primärgütern und Fertigwaren auf dem Weltmarkt dar. Die Weltmarktpreise der zweiten Gruppe sind in Relation zur ersten in einem weitaus höheren Maße gestiegen. Die terms of trade der Primärerzeugnisse zu den Fertigwaren (berechnet aus dem Index der Durchschnittswerte der Weltexporte der SITC-Gruppe 0-4, dividiert durch den Index der Weltexporte der SITC-Gruppe 5-8) haben sich somit negativ entwickelt.

Tab. 17 Terms of trade der Primärerzeugnisse/Fertigwaren, 1953 - 70 (1963 : 100)

1953	1958	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
116	108	100	102	98	97	95	93	93	91

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade ..., a.a.O., 1972, S. 42

Der negative Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer im Handel mit den Industriestaaten resultiert zum einen aus dem relativen Preisverfall der Primärgüter gegenüber den Fertigwaren, zum anderen aus dem relativ geringen Anteil der ersten Warengruppe an den gesamten

23) Berechnet nach United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 56f.

Exporten der Entwicklungsländer bezogen auf das entsprechende Verhältnis bei den Industriestaaten.

Anhand dieser Ergebnisse läßt sich die Realitätsnähe des Heckscher-Ohlin-Theorems in folgender Hinsicht überprüfen: Der Außenhandel soll gerade dann für die beteiligten Nationen am vorteilhaftesten sein, wenn sie sich auf die Produktion und den Handel der Waren konzentrieren, in die ein hoher Anteil der relativ reichlich vorhandenen Produktionsfaktoren eingeht. Gelten die Primärprodukte als relativ arbeitsintensiv, Fertigwaren als relativ kapitalintensiv, so würden nach der neoklassischen Theorie die Entwicklungsländer dann die größten Gewinne aus dem Außenhandel erzielen, wenn sie sich auf den Export der ersten Warengruppe, die Industriestaaten auf den der zweiten Warengruppe konzentrieren würden.

Diese Aussage steht jedoch im Widerspruch zu der dargestellten Preisentwicklung zwischen Primärgütern und Fertigwaren. Vielmehr läßt sich die umgekehrte Feststellung treffen, daß die Verluste der Entwicklungsländer (dargestellt im negativen Verlauf der globalen terms of trade) durch die relativ hohe Preisentwicklung der Fertigwarenexporte in die Industriestaaten abgeschwächt wurden. So stieg der Index der Durchschnittswerte der Exporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten im Zeitraum von 1958 - 72 für Primärprodukte von 108 auf 121, für Fertigwaren von 89 auf 129 Indexpunkte. Die Preissteigerungsrate beträgt so für die erste Warengruppe 12 %, für die zweite 45 %.

Die negative Auswirkung der Spezialisierung der Entwicklungsländer auf die Produktion von Primärgütern zeigt

sich noch in einem anderen Zusammenhang: Neben den Preisänderungen werden zusätzlich die volumenmäßigen Wachstumsraten in die Betrachtung mit eingeschlossen. Um eine gleichbleibende Partizipation der Entwicklungsländer am Welthandel zu gewährleisten, müßte der relative Preisverfall für Primärprodukte durch eine entsprechende Steigerung des Volumens kompensiert werden. Folgende Tabelle gibt Auskunft über die volumenmäßige Entwicklung der Weltexporte und -produktion:

Tab. 18 Index der Entwicklung des Volumens der Weltexporte und -produktion, 1960 - 73 (1960 : 100)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973
Weltexporte, total	100	141	213	225	244	276
Landwirtschaftl. Prod.	100	123	150	155	164	164
Mineralien	100	133	195	202	214	231
Fertigwaren	100	155	260	275	302	350
Weltproduktion, total	100	130	170	177	186	202
Landwirtschaft	100	113	129	134	133	139
Mineralien	100	127	167	172	180	192
Fertigwaren	100	138	188	196	211	232

Quelle: Gatt, International Trade 1973/74, Geneva 1974, S. 1

Sowohl für die Entwicklung der Produktion als auch der Exporte gilt, daß das volumenmäßige Wachstum der Fertigwaren größer ist als das der Primärprodukte. Die negative Konsequenz einer einseitigen Spezialisierung der Entwicklungsländer auf die Erzeugung von Primärprodukten wird hier in ihrer ganzen Tragweite deutlich. Neben den relativen Preisverfall kommt als zusätzlicher Faktor noch die geringere Wachstumsrate des Volumens der Primärgüter gegenüber den Fertigwaren hinzu, so daß sich als Ergebnis der bereits erwähnte Desintegrationsprozeß der Entwicklungsländer auf dem Weltmarkt durchsetzt.

Diese Desintegration auf dem Weltmarkt beinhaltet die Tendenz, das ökonomische Ungleichgewicht zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern zu vergrößern. Dieser Zusammenhang ergibt sich schon allein aus den unterschiedlichen volumenmäßigen Wachstumsraten der Produktion von Primärgütern und Fertigwaren. Würden sich die Peripherie und das Zentrum auf die Herstellung der ihr von der neoklassischen Theorie zugedachten Warengruppen beschränken, würden die Industriestaaten zwangsläufig ein höheres ökonomisches Wachstum erzielen. Als verschärfendes Moment wirkt aber noch die Preisentwicklung im Außenhandel, da die terms of trade der Primärgüter -bezogen auf die Fertigwaren- negativ verlaufen. Die Entwicklungsländer erhalten so für ihre Primärprodukte im Tausch ein sich verringerndes Quantum von Fertigwaren, so daß ihr ökonomisches Wachstum weiter eingeschränkt wird. Wie bereits dargestellt, wird der negative Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer durch die Preisentwicklung ihrer Fertigwarenexporte abgeschwächt. In welchem Maß sich diese Gegentendenz durchsetzt, hängt auch von der Strukturentwicklung des Außenhandels mit den Industriestaaten ab, d. h. von den wertmäßigen Wachstumsraten der einzelnen Warengruppen.

Zuvor wollen wir uns noch mit der Entwicklung der gesamten Warenströme im gegenseitigen Handel zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern beschäftigen. Nach dem Heckscher-Ohlin-Theorem weist hier die relative Faktorausstattung die größten Unterschiede auf, so daß die Zuwachsraten des Handels zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern höher gegenüber denen des jeweiligen Intrablockhandels sein müßten. Wie jedoch aus der Tabelle

hervorgeht, vollzog sich real im Zeitraum von 1958 bis 1972 eine andere Bewegung. Das höchste Wachstum wurde im Intrahandel der Industriestaaten erzielt.

Tab. 19 Jährliche Wachstumsraten der Exporte der Industriestaaten und der Entwicklungsländer, 1958 - 1972 (in Prozent)

Herkunft	Bestimmung	Industriestaaten	Entwicklungsländer
Industrie-	1958/60-1968/70	10,8	6,3
staate	1968/70-1971/72	14,4	11,8
Entwicklungs-	1958/60-1968/70	6,8	5,6
länder	1968/70-1971/72	11,2	9,2

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade ..., Supplement 1973, a.a.O., S. 21

Aus dem Heckscher-Ohlin-Theorem folgt eine zweite entscheidende Aussage über die Strukturentwicklung im Außenhandel. Innerhalb des gegenseitigen Warenverkehrs müßten bei den Entwicklungsländern die Primärgüterexporte, bei den Industriestaaten die Fertigwarenexporte die höchsten Zuwachsraten aufweisen, weil der Handel -als Ersatz für die fehlende Kapitalbewegung- die Unterschiede in der Faktorausstattung ausgleichen soll. Im Zeitraum von 1958 - 72 hat sich jedoch eine andere Bewegung durchgesetzt:

(Tab. 20 siehe Seite 148)

Wie die Tabelle zeigt, weisen im betrachteten Zeitraum von 1958 - 72 die Fertigwaren innerhalb der Gesamtexporte beider Ländergruppen die höchsten Wachstumsraten auf. Für die Entwicklungsländer wären nach dem Heckscher-Ohlin-Theorem die umgekehrten Relationen zu erwarten, d. h. daß die Exporte von Primärgütern stärker ansteigen als die der Industrieerzeugnisse. Der Widerspruch der

Tab. 20 Zuwachsraten der Exporte nach Gütergruppen im gegenseitigen Handel zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländer, 1958 - 72 (in Prozent)

Warengruppen	SITC	Exporte der Industriestaaten in die Entwicklungsländer	Exporte der Entwicklungsländer in die Industriestaaten
Nahrungsmittel	0+1	126	76
Rohstoffe	2+4	207	78
Erdöl	3	50	327
Primärgüter, insgesamt	0-4	122	152
Chemische Produkte	5	206	269
Maschinen und Transportmittel	7	219	1900
Sonst. Industriegüter	6+8	114	507
Fertigwaren, insgesamt	5-8	174	520
Exporte, insgesamt	0-9	157	189

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook 1973, berechnet nach Tab. 15 I, S. 56f.

realen Bewegung zur neoklassischen Theorie wird aber noch gravierender bei einem ländermäßigen Vergleich der Wachstumsraten der einzelnen Warengruppen. Entspricht das um 30 % höhere Wachstum der Primärgüterexporte der Entwicklungsländer in etwa der Entwicklung der gesamten Exporte dieser Region, so nehmen die Fertigwarenexporte in einem überproportionalen Maße zu. Die Zuwachsrate der Industriestaaten in dieser Warengruppe wird im gegenseitigen Handel von den Entwicklungsländern um etwa das Dreifache übertroffen. Besonders extrem stellt sich die Entwicklung für die SITC-Gruppe 7 dar, die mit Maschinen und Transportmitteln primär Investitionsgüter erfaßt. Aufgrund der hohen Kapitalintensität sind hier nach dem Heckscher-Ohlin-Theorem die komparativen Nachteile der Entwicklungsländer am größten. Im Gegensatz zu dieser theoretischen

Aussage konnten die Entwicklungsländer hier die größte Exportsteigerung erzielen, die die der Industriestaaten um das 8,6fache übertrifft (24).

Bei den Primärgütern im gegenseitigen Handel vollzog sich eine Entwicklung, die sich im Widerspruch zu den Aussagen der neoklassischen Theorie befindet. Insgesamt waren die Exportzuwächse der Entwicklungsländer für diese Warengruppe größer als die der Industriestaaten, wobei aber die Differenz der allgemein stärkeren Exportentwicklung der Peripherie entspricht und keine überproportionalen Formen wie bei den Fertigwaren aufweist. Unterteilt man aber die Primärgüter auf der Basis der drei SITC-Gruppen, so zeigt sich, daß die größeren Exportzuwächse der Entwicklungsländer allein durch die Steigerungsraten der Erdölexporte bedingt sind. Bei den anderen Warengruppen -Nahrungsmittel und Rohstoffe (ohne Erdöl)- konnten die Industriestaaten höhere Exportzuwächse erzielen. Abstrahiert man von der Entwicklung der Erdölexporte im gegenseitigen Handel, so widerspricht die Exportentwicklung der übrigen Warengruppen diametral der Faktor-Proportionen-Theorie: Die Industrieländer weisen im Zeitraum von 1958 - 72 bei den Nahrungsmitteln und den Rohstoffen (ohne Erdöl) höhere Zuwachsraten in den Exporten gegenüber den Entwicklungsländern auf, während bei den Fertigwaren die umgekehrte Relation vorliegt.

Für den Verlauf der terms of trade ist dieser Zusammenhang besonders bedeutsam: Die Entwicklungsländer konnten im gegenseitigen Handel mit den Industriestaaten bei den

---

24) In dieser Entwicklung findet sich eine gewisse Parallele zu der Untersuchung Leontiefs, daß die Importe der USA kapitalintensiver sind als ihre Exporte.

Warengruppen die höchsten Exportzuwächse erzielen, die auch die günstigste Preisentwicklung aufweisen. Der negative Verlauf der terms of trade der Entwicklungsländer wurde so abgeschwächt.

1.4.4. Der Einfluß der terms of trade auf die ökonomische Entwicklung der Länder der Dritten Welt

Zur empirischen Schätzung der Auswirkung der Austauschbeziehungen im Außenhandel auf die ökonomische Entwicklung der Länder der Dritten Welt stehen gegenwärtig nur die terms of trade zur Verfügung. Die Aussagefähigkeit dieses Index ist jedoch als gering anzusehen, da das Realaustauschverhältnis verkürzt als Relation der Entwicklung der Außenhandelspreise wiedergegeben wird. In welchen Quantitäten die nationalen Faktoraufwendungen sich jedoch austauschen, bleibt vollkommen unberücksichtigt. Diese Analyse bildet aber die Voraussetzung, um den Transfer nationaler Ressourcen aus den Entwicklungsländern über ihren Handel mit den Industriestaaten zu ermitteln.

Auf der empirischen Ebene läßt sich daher anhand des Verlaufs der terms of trade gegenüber den theoretischen Aussagen der Neoklassik vor allem feststellen, daß im betrachteten Zeitraum über den Außenhandel keine Angleichung des ökonomischen Entwicklungsniveaus zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern gefördert wird. Wie wir im theoretischen Teil ausgeführt haben, läßt sich aber umgekehrt aus dem negativen Verlauf der terms of trade nicht die These von Prebisch belegen, daß diese Entwicklung zu einer Blockierung des wirtschaftlichen Wachstums der Entwicklungsländer führt.

Das soll aber nicht bedeuten, daß diese Länder durch den Außenhandel mit den Industriestaaten keine Verluste erfahren haben. Um eine Vorstellung von den Größenordnungen zu vermitteln, müssen neben den Änderungen in den Preisen auch noch die Ausmaße in den Handelsströmen berücksichtigt werden. Als Indikator stehen hierfür die income terms of trade zur Verfügung.

Tab. 21 Änderung der income terms of trade der Entwicklungsländer, 1954 - 70 (in Prozent)

	Entwicklungsländer (ohne Erdölexporte)	Erdöl exportierende Länder
1954/56-1958/60		
Importkapazität	0	+23
Exportwert	+3	+27
Exportvolumen	+16	+28
1958/60-1968/70		
Importkapazität	+65	+76
Exportwert	+80	+96
Exportvolumen	+60	+81
1954/56-1968/70		
Importkapazität	+65	+ 116
Exportwert	+86	+ 147
Exportvolumen	+86	+ 131

Quelle: UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138, S. 13

Die Tabelle zeigt auf, daß sich die income terms of trade der Entwicklungsländer in dem betrachteten Zeitraum positiv entwickelten. Aus diesem Verlauf darf jedoch nicht der Schluß gezogen werden, daß somit die Peripherie aus dem Außenhandel beträchtliche Gewinne gezogen hat, da dieser Indikator sich auf einen anderen Zusammenhang bezieht. Indem gegenüber den net barter terms of trade auch die Änderungen des Exportvolumens berücksichtigt werden, stellen die income terms of trade einen Ausdruck für die Importkapazität dar. So können die net barter terms of trade fallen, während die income terms of trade steigen, da

der relative Preisverfall durch eine Steigerung des Exportvolumens überkompensiert wird. Die wirklichen Verluste der Entwicklungsländer durch den Velauf der Außenhandelspreise würden sich aus dem Vergleich zwischen der realen Entwicklung der income terms of trade und der potentiellen ergeben, wenn sich die net barter terms of trade auf der Basis der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklung zugunsten der Peripherie entwickelt hätten.

Dieser Zusammenhang läßt sich besonders deutlich für den Zeitraum von 1954 - 60 aufzeigen: Die Entwicklungsländer, ohne die Erdöl exportierenden Staaten, steigerten ihr Exportvolumen um 16 %. Dieses Wachstum des Exportsektors führte jedoch zu keiner Vergrößerung der Importkapazität, da sich die net barter terms of trade im gleichen Zeitraum um 15 % verschlechtert haben. Durch den Preisverfall im Außenhandel wurde somit das interne Wachstum der Entwicklungsländer aufgehoben. Zieht man noch die ungleiche Produktivitätsentwicklung zugunsten der Industriestaaten heran, so bedeutet hier 'Verluste aus dem Außenhandel' für die Entwicklungsländer, daß sie für ihre zusätzlich aufgewandten Ressourcen im Exportsektor im internationalen Tausch kein entsprechendes Äquivalent erhalten. Über den ungleichen Tausch eigneten sich vielmehr die Industriestaaten diese Wertquanta an. Hätten sich die Außenhandelspreise auf der Basis der Gleichgewichtsbedingungen der Neoklassik entwickelt, so müßten sich die income terms of trade der Entwicklungsländer um mehr als 16 % verbessern bei einer Steigerung des Exportvolumens um 16 % und der Berücksichtigung der ungleichen Faktoraufwendungen.

Als einen Ausdruck für die Importkapazität stellen die

income terms of trade jedoch einen wichtigen Indikator zur Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung der Peripherie dar. Aufgrund der Struktur der Weltarbeitsteilung benötigen die Entwicklungsländer in einem wachsenden Umfang Importe aus den Industriestaaten, um den Prozeß der Industrialisierung nachzuholen. So stieg der Anteil von Maschinen und Transportmitteln an den gesamten Exporten der Industriestaaten in die Entwicklungsländer von 1958 bis 1972 von 35 % auf 44 % (25).

Der Prozeß der Industrialisierung und damit des gesamten ökonomischen Wachstums wird so im entscheidenden Maße durch die Entwicklung der Exporterlöse bestimmt, um den Bedarf an Importen finanzieren zu können. Im Zeitraum von 1958 - 70 übertrafen zwar die wertmäßigen Zuwachsraten der Gesamtexporte der Entwicklungsländer mit durchschnittlich jährlich 6,7 % ihre Wachstumsraten der Gesamtimporte auf f.o.b. Basis von 6,6 %. Im Zeitraum von 1968 - 72 waren waren die Zuwachsraten der Exporte von jährlich 11,4 % um 0,2 % höher als die der Importe (26). Diese an sich günstige Entwicklung beruht jedoch im wesentlichen auf der Exportsteigerung der Erdöl exportierenden Länder und ist nicht repräsentativ für die Mehrzahl der Entwicklungsländer.

Tab. 22 Importe (f.o.b.) der Entwicklungsländer in Prozent ihrer Exporte (f.o.b.), 1958 - 72

	Entwicklungsländer, insgesamt	Erdöl exportierende Länder	andere Entwicklungsländer
1958-60	106,8	68,5	126,9
1968-70	105,6	57,7	130,2
1971-72	106,0	52,6	142,7

Quelle: UNCTAD, Handbook of international ... a.a.O., Supplement 1973, S. 28f.

25) Vergl. United Nations, Statistical Yearbook 1973, S. 56f.

26) Vergl. UNCTAD Handbook of International Trade ..., Supplement 1973, a.a.O., S. 21

Die Tabelle zeigt ein signifikantes Wachstum der Handelsbilanzdefizite der Entwicklungsländer ohne die Erdöl exportierenden Staaten auf. Das weitere wirtschaftliche Wachstum der Peripherie wird in einem entscheidenden Maße davon abhängen, inwieweit es gelingt, die Exporte gemäß dem Importbedarf zu steigern. Dieser Aspekt gewinnt eine besondere Bedeutung in Hinblick auf die Entwicklung des Nettokapitaltransfers aus den Industriestaaten. Insbesondere in den fünfziger Jahren konnten die Importe der Entwicklungsländer durch das Einsetzen der Entwicklungshilfe in einem größeren Maße gesteigert werden, als es allein die Zuwachsraten ihrer Exporte gestattet hätten (27).

Diese Situation hat sich jedoch in den sechziger Jahren grundlegend geändert, indem die Entwicklungshilfe volumenmäßig eine Art Obergrenze erreicht hat und nur noch geringe Wachstumsraten aufweist. So sank der Anteil der offiziellen Entwicklungshilfe (ODA) bezogen auf das Bruttosozialprodukt der DAC-Staaten von 0,53 % auf 0,30 % im Zeitraum von 1961 bis 1973 (28). Bezogen auf die Pro-Kopf Entwicklung der Empfängerländer fiel das reale Volumen der Entwicklungshilfe im Zeitraum von 1961 - 71 um mindestens 15 % (29). Das weitere Wachstum der Importkapazität der Entwicklungsländer wird somit entscheidend durch die Entwicklung der eigenen Exporterlöse bestimmt. Das Wachstum der Exporterlöse wird zum einen durch die volumenmäßige Steigerung der Exporte,

---

27) Vergl. K. Dorner, Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration ..., a.a.O., S. 21

28) Vergl. OECD, Development co-operation, 1972 Review, S. 225 und UNCTAD, Review of International Trade and Development 1974, TD/B/496, S. 4

29) Vergl. OECD, Development ..., a.a.O., S. 47

zum anderen durch die Entwicklung der Realaustauschverhältnisse determiniert. Aus diesem Zusammenhang folgt, daß zur Ermittlung des 'Gewinns' aus dem Außenhandel allein die Betrachtung der income terms of trade nicht ausreicht, sondern es muß noch die Betrachtung der net barter terms of trade herangezogen werden. Die Auswirkungen der 'Verluste' aus dem Außenhandel durch den negativen Verlauf der terms of trade für das ökonomische Wachstum der Entwicklungsländer zeigen sich in diesem Zusammenhang nur vermittelt über die verminderten Wachstumsraten der Importkapazitäten.

Die Änderung der terms of trade in ihren Auswirkungen auf das ökonomische Wachstum lassen sich für einzelne Länder auch direkt zeigen. Dafür ist es zunächst notwendig, den wertmäßigen Anteil des Exportsektors an der Erstellung des Bruttoinlandsproduktes zu bestimmen. Auf der Basis dieser Relation lassen sich die Auswirkungen der Änderungen der terms of trade auf die Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes berechnen, indem die nominale Wachstumsrate mit der Kaufkraftentwicklung der Exporte, d. h. mit der Änderung der Importäquivalente aufgrund der internationalen Preisentwicklung korrigiert wird.

(Tab. 23 siehe Seite 156)

Diese Daten zeigen auf, daß die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes erheblich durch die Änderung der terms of trade beeinflußt wird. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern ergeben sich aus dem jeweiligen Anteil des Exportsektors an der Erstellung des Bruttoinlandsproduktes und den verschiedenen Änderungen der terms of trade. Als Extreme stehen sich hier Bolivien und Ghana gegenüber. So war im Zeitraum von 1960 - 67 die korrigierte Wachstumsrate von Bolivien mit 6,8 % um 23,6 % höher

Tab. 23 Ausgewählte Entwicklungsländer: Einfluß der net barter terms of trade auf die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes, 1960-68

Länder	terms of trade 1967 (1960 : 100)	1968 (1967 : 100)	Wachstumsrate des BIP 1960-1967 No	Ko	1967-1968 No	Ko
Lateinamerika						
Argentinien	105	95	3,0	3,1	4,7	4,3
Bolivien	150	102	5,5	6,8	5,7	6,0
Brasilien	87	102	4,6	4,5	8,8	8,9
Chile	121	107	4,9	5,3	2,6	3,4
Kolumbien	91	100	4,8	4,6	6,3	6,3
Costa Rica	93	97	6,5	6,2	8,1	7,3
Dominikanische Rep.	117	102	2,8	3,2	2,8	3,1
El Salvador	91	99	6,1	5,8	3,7	3,5
Equador	93	101	4,5	4,3	4,3	4,5
Guatemala	92	89	5,0	4,6	5,4	5,2
Honduras	106	100	5,7	5,9	5,2	5,2
Mexiko	91	100	6,3	6,2	7,1	7,1
Nicaragua	108	102	7,6	7,9	5,9	6,4
Panama	104	104	8,2	8,3	7,0	7,5
Paraquay	101	103	4,5	4,5	5,3	5,6
Peru	112	104	6,0	6,4	3,4	4,2
Uruquay	96	97	0,1	0	1,5	1,1
Venezuela	93	98	4,7	4,4	6,1	5,7
Afrika						
Äthiopien	97	102	4,6	4,6	2,9	3,1
Ghana	62	116	2,4	1,1	1,9	5,6
Marokko	109	93	2,9	3,1	13,0	11,2
Sudan	83	108	4,1	3,7	8,8	10,0
Asien						
Ceylon	76	74	3,9	3,0	11,5	5,4
China (Formosa)	102	101	9,8	9,8	9,4	9,6
Indien	99	102	3,2	3,2	4,2	4,3
Iran	94	100	7,7	7,5	10,8	10,8
Israel	101	112	7,3	7,3	15,2	16,7
Pakistan	108	92	5,9	6,0	6,0	5,5
Philipinen	87	106	4,3	4,1	2,2	2,8
Thailand	107	100	8,1	8,2	8,0	8,0

No: Nominell, Ko: Korrigiert

Quelle: United Nations, World Economic Survey, 1969 - 70, New York 1971, S. 17

als die nominale. Umgekehrt war sie im gleichen Zeitraum für Ghana mit 1,1 % um 54,2 % niedriger. Eine besonders

negative Entwicklung fand in Ceylon in den Jahren 1967 - 68 statt. Hier betrug die korrigierte Wachstumsrate mit 5,4 % weniger als die Hälfte der nominalen.

Betrachtet man jetzt an Stelle der individuellen terms of trade für einzelne Länder die globale Entwicklung der Preisrelationen im Außenhandel für den Zeitraum von 1954 - 70, so lassen sich die Aussagen von Prebisch und der Theorie des ungleichen Tausches in der Weise bestätigen, daß auf Basis der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklungen zwischen Zentrum und Peripherie die Entwicklungsländer durch den Außenhandel einen Verlust an nationalen Ressourcen erfahren haben. Ein Verfall der terms of trade der Entwicklungsländer um 12 % gegenüber einer Steigerung von 9 % bei den Industriestaaten bedeutet, daß über einen Werttransfer aus der Peripherie die ökonomische Entwicklung des Zentrums gefördert wurde. Wir halten es aber auf der anderen Seite für falsch, aus diesen Tendenzen die primäre Ursache der Unterentwicklung abzuleiten. So beschreibt Myrdal -im Gegensatz zu unseren Auffassungen- diese Entwicklung als einen kumulativen Prozeß wachsender Ungleichheiten zwischen sozialen Systemen (30). Zusammen mit Prebisch vertritt er die Gegenposition zu den Harmonievorstellungen der Neoklassik: Das unkontrollierte Wirken der Marktgesetze auf dem Weltmarkt führt nicht zu einem Gleichgewicht zwischen Zentrum und Peripherie, sondern zu einer Vergrößerung des ökonomischen Entwicklungsgefälles.

In dieser Argumentation werden die Außenhandelspreise zu genuinen Größen erklärt, obwohl ihre Bewegung nur ei-

---

30) Myrdal zitiert in diesem Zusammenhang folgenden Bibelspruch: "Denn wer hat, dem wird gegeben werden, und er wird die Fülle haben; wer aber nicht hat, dem wird auch, was er hat, genommen werden". G. Myrdal, Ökonomische Theorie ..., a.a.O., S. 26

nen Reflex des Verlaufs der Produktivität der Arbeit darstellt. Die terms of trade verschlechtern sich für die Peripherie, weil sich das Entwicklungsgefälle zum Zentrum vergrößert. Erst im zweiten Schritt kann das wachsende Ungleichgewicht als Folge des Werttransfers dadurch abgeleitet werden, daß die Akkumulationsbasis im Zentrum vergrößert und in der Peripherie eingeschränkt wird.

In diesem Zusammenhang muß jedoch die Funktion des ungleichen Tausches auf dem Weltmarkt berücksichtigt werden. Der Verlust an nationalen Ressourcen soll die internationale Konkurrenzfähigkeit der nationalen Kapitale der Entwicklungsländer aufgrund ihres geringen Standes der Produktivität gegenüber den Kapitalen des Zentrums sichern. Änderungen der Austauschrelationen bilden somit einen Schutzmechanismus für die weniger entwickelten Kapitale innerhalb der gegenwärtigen Form der internationalen Produktion und Verteilung.

Die Ursache der Unterentwicklung muß daher auf anderen Faktoren beruhen, die wir zunächst allgemein als die besonderen Bedingungen der Reproduktion der Kapitale der Länder der Dritten Welt im Gegensatz zu denen der Industriestaaten kennzeichnen. Wir werden dieses Problem im folgenden Teil unserer Arbeit exemplarisch an der ökonomischen Entwicklung Indiens mit der Fragestellung untersuchen, inwieweit diese besonderen Reproduktionsbedingungen das Resultat der Weltmarktverflechtung der indischen Kapitale sind.

2. Strukturelle Beziehungen zwischen dem Außenhandel und der nationalen Akkumulation

2.1. Das periphere Aukkumulationsmodell

In den vorangegangenen Abschnitten wurde primär der wertmäßige Aspekt des Außenhandels in seiner Auswirkung auf die nationale Akkumulation der Länder der Dritten Welt untersucht. Das zentrale Ergebnis der Analyse besteht darin, daß das Phänomen der Unterentwicklung von der Ebene der Austauschrelationen nicht ableitbar ist. Der real stattfindende ungleiche Tausch zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern setzt bereits die Existenz von unterschiedlichen Entwicklungsstufen der Produktivität voraus.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, den Doppelcharakter der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt hervorzuheben. Der ungleiche Tausch beinhaltet zum einen, daß die Industriestaaten über zirkuläre Effekte aus dem Außenhandel größere Vorteile ziehen als die Entwicklungsländer. Zum anderen wird aber der Handel zwischen Nationen mit unterschiedlicher ökonomischer Entwicklungsstufe innerhalb des existierenden gesellschaftlichen Rahmens auf dem Weltmarkt ermöglicht. Für die Problematik der Unterentwicklung bedeutet diese Aussage, daß die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt ein Gleichgewicht in der Produktion und Verteilung von Waren zwischen ungleich entwickelten Nationen sichert.

Die Betonung des Gleichgewichtscharakters hat für den Zusammenhang zwischen Unterentwicklung und Außenhandel eine entscheidende Konsequenz. Die wertmäßige Ebene des Außenhandels ist insofern als statisch zu bezeichnen, als sie

einen Reflex des Entwicklungsstandes der Produktivkräfte darstellt und daher nur sekundär diese Entwicklung beeinflußt. Für eine dynamische Betrachtungsweise ist deshalb die Analyse der Faktoren entscheidend, die primär die Entwicklung der Produktivkräfte in den Entwicklungsländern bestimmen, bzw. die eine ökonomische Entwicklung verhindern.

Diese Analyse kann nicht immanent aus den allgemeinen Bedingungen der Kapitalakkumulation erfolgen, sondern es gilt vielmehr die historisch herausgebildeten Strukturen zu untersuchen, die eine Entfaltung der Kapitalakkumulation abblocken. Konkret heißt die Frage: Inwieweit sind diese Strukturen durch die Außenhandelsverflechtung der Entwicklungsländer mit den Industriestaaten bedingt?

Es ist daher notwendig, die andere Seite der Außenhandelsbeziehungen zu untersuchen. Auf dem Weltmarkt findet nicht nur eine wertmäßige Ergänzung der nationalen Akkumulation statt, sondern als Ergebnis der internationalen Arbeitsteilung zugleich auch eine stoffliche. Inwieweit trägt diese stoffliche Verkettung zur Unterentwicklung der Länder der Dritten Welt bei?

Der stoffliche Aspekt der Außenhandelsverflechtung wurde bisher nur in Prebischs Theorie der peripheren Wirtschaft angesprochen. Im Vordergrund dieser Analyse stand jedoch der Versuch, eine unmittelbare Beziehung zwischen dem stofflichen Charakter der Exporte und ihren Weltmarktpreisen herzustellen, d. h. den Verlauf der terms of trade über die unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten nach Primärgütern und Fertigwaren zu erklären. Wir werden diesen Aspekt nicht weiterverfolgen, sondern die Strukturzusammenhänge zwischen nationaler und internationaler

Reproduktion des Kapitals auf mögliche Faktoren untersuchen, die zu einer Blockierung des wirtschaftlichen Wachstums von Entwicklungsländern führen. Anders ausgedrückt besteht die Frage darin, ob durch die Außenhandelsverflechtung den Entwicklungsländern eine materielle Proportionierung des gesellschaftlichen Gesamtkapitals aufgezwungen wird, die zu einem Akkumulationsmodell führt, das von dem der Industriestaaten verschieden ist.

Um die Problemstellung zu verdeutlichen, wenden wir uns Ricardos Modell der komparativen Kosten im Außenhandel zu. In dem Zwei-Länder/Zwei-Güter-Modell stellt Portugal nach der Durchsetzung der komparativen Kostenstrukturen die Produktion von Tuch, England die Produktion von Wein ein. Dieses Modell ist so gestaltet, daß die Auswirkungen von Produktionseinstellungen jeweils eines Gutes auf die nationale Akkumulation nicht relevant scheinen. Von zentraler ökonomischer Bedeutung für die Dynamik des Wirtschaftswachstums ist jedoch, auf welche Warengruppe sich ein Land im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung konzentriert.

In der Verfechtung des Freihandelspostulates negiert Ricardo die historische Erfahrung des Handels zwischen England und Portugal, der parallele Strukturen zu seinem Modell aufweist. England zwang Portugal im Laufe von 150 Jahren (eher mit merkantilistischen Methoden als durch 'freien' Handel) eine Arbeitsteilung auf, die 1703 im Methuenvertrag festgelegt wurde: Portugal exportiert seine Wolle und Weine nach England und importiert dafür englisches Tuch. Wie Friedrich List schon darauf hinwies (1), waren die ökonomischen Vorteile dieser Arbeitsteilung

---

1) Vergl. Friedrich List, Das natürliche System der politischen Ökonomie, Berlin (DDR) 1961, S. 169f.

recht einseitig verteilt. England konnte wegen des stofflichen Charakters seiner Exporte diese Vorteile in einem weitaus größeren Maße steigern als Portugal. Die negative Handelsbilanz Portugals führte dazu, daß das portugiesische Geld stark entwertet wurde, der Wechselkurs gegenüber der englischen Währung um 15 % fiel. Friedrich List zitierte in diesem Zusammenhang den 'British Merchant': "Durch diesen vorteilhaften Handel entführten wir den Portugiesen zunächst einmal soviel von ihrem Silber, daß ihnen kaum noch etwas zur Befriedigung ihres eigenen Bedarfs übrigblieb; und dann schleppten wir ihnen ihr Gold fort"! (2)

Diese Form der internationalen Arbeitsteilung zwischen England und Portugal als Austausch von Agrargütern gegen Fertigwaren bewirkte gravierende Unterschiede in der nationalen Akkumulationsfähigkeit der beiden Länder. Während das portugiesische Gold (das zu einem großen Teil aus Brasilien stammte) zu einer Forcierung der industriellen Entwicklung Englands führte, wurde umgekehrt in Portugal die ökonomische Entwicklung eingeschränkt, da der Industriesektor der Landwirtschaft geopfert worden war.

Diese historische Erfahrung veranlaßte Friedrich List u. a. zur Feststellung, daß es für eine Nation keineswegs gleichgültig ist, auf welche Produktion von Warengruppen sie infolge der internationalen Arbeitsteilung verzichtet. Der Fortschritt einer Nation ist unauflöslich mit der Entwicklung einer eigenen Industrie verbunden. Für List war daher Schutzzollpolitik ein nationales Interesse der Länder, deren Industrie sich noch in einem Anfangsstadium

---

2) F. List, Das natürliche ..., a.a.O., S. 171

befand. Im Gegensatz dazu entsprach das Freihandelspostulat Englands seiner Überlegenheit in der industriellen Entwicklung. "In diesem Fall erscheint das 'große Interesse der Menschheit' ganz einfach nur als Mantel, hinter dem sich der englische Nationalegoismus verbirgt. Eine freie Konkurrenz zwischen den weitaus vollkommeneren Fabriken Englands und den wenig vollkommenen Fabriken anderer Manufakturmächte (...) käme schließlich (...) der Vernichtung ihrer Manufakturkraft gleich. Infolgedessen würde das nicht nur einen Verzicht auf ihre weiteren Fortschritte bedeuten. Es würde auch noch die Preisgabe der von ihnen bereits auf dem Wege der Zivilisation errungenen Fortschritte einschließen" (3).

Wir werden nicht näher auf die von List entwickelte 'Theorie der produktiven Kräfte' als theoretische Basis der von ihm geforderten Schutzzollpolitik eingehen, weil diese Theorie nicht die Strukturbeziehungen der Entwicklungsländer mit dem Weltmarkt erfaßt und auch nicht erfassen kann; diese haben sich erst später in einem historischen Prozeß herausgebildet. Denn die von List geforderte Politik des Schutzzolls konnte nur von Ländern wie Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika (4) politisch durchgesetzt werden, im Gegensatz zu der Mehrzahl der Kolonien, wie z. B. Indien, die aufgrund der Ab-

---

3) F. List, Das natürliche ..., a.a.O., S. 51. "Wäre der Verfasser ein Engländer, er hätte schwerlich das Grundprinzip der Adam Smithschen Theorie (Freihandelspostulat, d. Verf.) in Zweifel gezogen". F. List, Das nationale System der politischen Ökonomie, zit. in: Vorwort zu List, Das natürliche System der politischen Ökonomie, S. LII.

4) Vergl. A. G. Frank, Über die Begrenzung des Binnenmarktes durch die internationale Arbeitsteilung und die Produktionsverhältnisse, in: K. J. Gantzel (Hrsg.), Herrschaft und Befreiung in der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 1975, S. 167ff.

hängigkeitsbeziehungen keine selbständige politische Vertretung besaßen.

Von zentraler Bedeutung für die Konstituierung der Unterentwicklung ist aber nicht nur die ökonomische Rückständigkeit, sondern zugleich die spezifische Form der internationalen Arbeitsteilung, in die die Entwicklungsländer gepreßt wurden. Beide Momente führten zu der Herausbildung unterschiedlicher Akkumulationsbedingungen zwischen Zentrum und Peripherie (5).

Betrachtet man die Verknüpfung von nationaler und internationaler Reproduktion in ihrer historischen Entwicklung, so läßt sich für die Industriestaaten folgendes Charakteristikum konstatieren: Der Exportsektor entstand als ein integraler Bestandteil der nationalen Volkswirtschaft. Mit der Industrialisierung verlor die Landwirtschaft mit ihrem Anteil an der nationalen Wertschöpfung an Bedeutung. Die Industrie bildete den dynamischen Sektor in der wirtschaftlichen Entwicklung. Da der technische Fortschritt Spezialisierung und Massenproduktion bedeutet, stellt sich der nationale Markt als Grenze der wirtschaftlichen Entwicklung entgegen, die nur durch Exporte überwunden werden kann. Die Exporte umfassen ihrem stofflichen Charakter nach primär Massenkonsumtions- und Investitionsgüter.

Die Tatsache, daß der Exportsektor ein integraler Bestandteil der nationalen Volkswirtschaft ist, beinhaltet zwei bedeutsame Konsequenzen. Zum einen entwickelt sich der technische Fortschritt weitgehend homogen in allen Sektoren, was besonders Prebisch in seinen Ausführungen be-

---

5) Vergl. Hector Silva-Michelena, Struktur und Funktionsweise einer Volkswirtschaft im Stadium fortgeschrittener Unterentwicklung, in: K.J. Gantzel, Herrschaft ..., a.a.O., S. 213ff.

tonte. Zum anderen ist die entscheidende Verbindung der Wirtschaftssektoren für die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung diejenige zwischen den Sektoren der Investitions- und Konsumgüterindustrie. Diese spezifische Verknüpfung, die Samir Amin als ein autozentriertes Entwicklungsmodell kennzeichnet (6), bildet die Grundlage des inneren Marktes. Der Lohn erscheint hier in seinen zwei Funktionen: Während er für die einzelnen Betriebe Kosten darstellt, bedeutet er für die Volkswirtschaft Einkommen und damit gesellschaftliche Nachfrage nach Konsumgütern. Der Widerspruch zwischen der Produktionskapazität und der Konsumnachfrage findet seine Bewegungsform im inneren Markt und wird nicht per Export nach Außen getragen. Die entscheidende Konsequenz besteht darin, daß mit der technologischen Entwicklung auch die Reallöhne steigen.

Von dieser autozentrierten Entwicklung unterscheidet sich deutlich die Herausbildung des Exportsektors und seine Verbindung mit den anderen Wirtschaftssektoren in den unterentwickelten Ländern. Der Exportsektor entstand als das Resultat der Durchsetzung der ökonomischen Interessen der entwickelten Länder. Aus dieser spezifischen Abhängigkeit folgt: (7) Der Exportsektor in der Peripherie entwickelte sich nicht primär aus komparativen Kostenvorteilen -nach dem Erklärungsmodell der Klassik-Neoklassik-, sondern weil sich das Zentrum an der Peripherie Produkte verschaffen konnte, die entweder als Elemente des konstanten oder des variablen Kapitals zu geringeren Produktionskosten hergestellt werden konnten als im Zentrum

---

6) Samir Amin, Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltwirtschaft, in: Dieter Senghaas, (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus ...., a.a.O., S. 72ff.

7) Vergl. Parviz Khalatbari, Ökonomische Unterentwicklung, Frankfurt/Main 1972, S. 56ff.

selbst. Aus den Profitinteressen der entwickelten Kapitale (und auch unter ihrer Regie während der Kolonialzeit) wurde der Exportsektor in den unterentwickelten Ländern errichtet. Der Aufbau eines modernen Exportsektors bedeutet in den meisten Fällen jedoch nicht, daß damit die gesamte Wirtschaft kapitalistischen Methoden unterworfen wird. Kapitalistische und traditionelle Produktionsweise existieren sowohl nebeneinander als auch in spezifischen Verknüpfungen.

Für den stofflichen Charakter der Exporte ist folgendes entscheidend: Da das Zentrum nur an billigen Rohstoffen interessiert war, wurde mit politischen und ökonomischen Maßnahmen der Aufbau einer eigenen Industrie in der Peripherie verhindert, bzw. vorhandene Ansätze weitgehend zerstört (8). Durch die einseitige Förderung des Primärgütersektors entstand eine Verzerrung der Strukturen der einzelnen Sektoren in den Ländern der Peripherie. Eine gleichgewichtige Relation auf der Grundlage der eigenen ökonomischen Bedingungen wurde verhindert, indem diese Länder durch die Kolonialherrschaft den Verwertungsinteressen der Kapitale der Industriestaaten unterworfen wurden. Im Vergleich zu den entwickelten Ländern lag das Schwergewicht im Exportsektor einseitig auf Primärgütern.

(Tab. 24 siehe Seite 167)

Zwischen der Exportstruktur und der Unterentwicklung zeigt sich zunächst dieser Zusammenhang: Zur Überwindung der Unterentwicklung ist für die Länder der Dritten Welt von zentralem Interesse, sich -analog zu den Industriestaaten-

---

8) Vergl. unsere Ausführungen über die ökonomischen Auswirkungen der britischen Herrschaft über Indien.

Tab. 24 Verhältnis von Primärgütern und Fertigwaren an den Exporten nach Regionen, 1955 - 71 (in Prozent)

		Industriestaaten					
	SITC	1955	1960	1965	1968	1970	1971
Primärgüter	0-4	35,5	31,4	28,4	24,5	23,3	21,8
Fertigwaren	5-8	64,5	68,6	71,6	75,5	76,7	78,2
		Entwicklungsländer					
	SITC	1955	1960	1965	1968	1970	1971
Primärgüter	0-4	87,1	85,7	82,4	79,7	77,1	78,9
Fertigwaren	5-8	12,9	14,3	17,6	20,3	22,9	21,1

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1972 und Supplement 1973, Tab. 4.1.

über eine steigende Partizipation am Welthandel die Produktivkraft fördernden Tendenzen der internationalen Arbeitsteilung zu sichern. Die Ausgangsbedingungen zwischen Zentrum und Peripherie sind jedoch ungleich, wenn man die Entwicklung der Weltnachfrage nach Primärgütern und Fertigwaren betrachtet.

Tab. 25 Jährliche Wachstumsraten der Weltexporte von Primärgütern und Fertigwaren, 1955 - 71 (in Prozent)

	SITC	1955-1960	1960-1970	1968-1971
Primärgüter	0-4	4,0	6,2	10,9
Fertigwaren	5-8	8,9	11,2	14,7

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement 1973, Tab. 4.2

Für die Entwicklungsländer bedeuten diese Relationen, daß die notwendige Steigerung der Exporte im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Entwicklung nur äußerst begrenzt als eine quantitative Ausweitung des existierenden Exportsektors erfolgen kann.

Die Schwierigkeit in dem Export neuer, nicht-traditioneller Außenhandelsgüter liegt darin, daß die gesamte Wirtschaft umstrukturiert und neue Sektoren auf einen Stand gebracht werden müssen, der eine internationale Konkurrenzfähigkeit aufweist. Betrachtet man allein den Faktor der internationalen Konkurrenz, so ist es einfacher, vorhandene Wirtschaftszweige auszubauen, als neue zu errichten; denn der Wechselkursmechanismus gewährt nur den produktivsten Sektoren einer Volkswirtschaft einen Schutz. Gerade in den Entwicklungsländern benötigt der Aufbau neuer Industriezweige aufgrund der Disparitäten in der technologischen Entwicklung eine lange Entwicklungszeit. Deutlich wird in diesem Zusammenhang die enge Verbindung zwischen der wertmäßigen und stofflichen Ebene im Außenhandel. Der Preis- und Konkurrenzmechanismus auf dem Weltmarkt beinhaltet die Tendenz, die vorhandenen Strukturen der Weltarbeitsteilung zu perpetuieren. Auf der anderen Seite sind wiederum die Preisstrukturen auf dem Weltmarkt das Resultat der Weltarbeitsteilung.

Die Schwierigkeit der Entwicklungsländer, diese sich wechselseitig bedingenden Beziehungen in Hinblick auf eine dynamische Entwicklung aufzubrechen, wird deutlich in ihren Bemühungen, eine Diversifikation der Exportstrukturen zu erreichen. Eine Änderung des stofflichen Gehalts der Exporte kann jedoch nicht isoliert von der gesamten Wirtschaft vollzogen werden. Das Problem besteht nun darin, daß der Exportsektor der Peripherie von seiner Genesis weitgehend aus der eigenen nationalen Wirtschaft ausgegliedert und auf die Akkumulationsbedingungen der entwickelten Kapitale des Zentrums ausgerichtet ist. Diese Trennung ist nur so lange einigermaßen konfliktfrei aufrechtzuerhalten, wie die Exporte im wesentlichen Primär-

güter umfassen, da hier die Verkettungen mit der gesamten Wirtschaft am geringsten sind.

Anders stellt sich diese Beziehung jedoch bei den Exporten von Fertigwaren dar. Hier existieren zum einen starke Verbindungen mit der gesamten Wirtschaft, zum anderen ist ein international konkurrenzfähiger Exportsektor für Fertigwaren ohne einen entsprechenden Binnenmarkt nicht vorstellbar. Für die Entwicklungsländer bedeutet dies aber, daß eine Änderung des stofflichen Gehalts des Exportsektors nur auf einer strukturellen Neugliederung der einzelnen wirtschaftlichen Sektoren basieren kann. Der notwendigen Entwicklung des Binnenmarktes in der Form, daß sich der Exportsektor als das Resultat der eigenen ökonomischen Entwicklung herausbildet, stehen einige Momente entgegen.

Die Umstrukturierung der Wirtschaft setzt eine relativ hohe Rate der Kapitalakkumulation voraus. Diese kann im wesentlichen nur vom Exportsektor aufgebracht werden, der in den meisten Entwicklungsländern der einzige moderne Sektor ist. Die weitgehende Ausgliederung dieses Sektors aus der nationalen Volkswirtschaft wirkt sich hier aus. Der Exportsektor wurde in der historischen Entwicklung primär vom ausländischen Kapital, d. h. vom Zentrum aufgebaut. Die damit verbundenen eigentumsrechtlichen Verhältnisse schränken das ökonomische Wachstum der Entwicklungsländer ein. Die Profite aus dem Exportsektor werden zu einem großen Teil in das Zentrum transferiert; dies bedeutet eine negative Beeinflussung des volkswirtschaftlichen Wachstums der unterentwickelten Länder, weil ihr gesamtgesellschaftlicher Surplus geschmälert wird.

Tab. 26 Retransferierte Gewinne aus 56 unterentwickelten Ländern in Prozenten der getätigten Direktinvestitionen, 1966 - 70

	1966	1967	1968	1969	1970
Nicht erdölexportierende Länder	174,3	217,0	171,8	159,9	143,0
Erdöl exportierende Länder	759,2	914,9	779,2	624,2	963,7
Entwicklungsländer, insgesamt	347,8	414,4	343,3	301,1	316,0

Quelle: UNCTAD, The Flow of Financial Resources, Financial flows to and from developing countries, TD/B/C.3/110, April 1974, S. 53

Der Umstand, daß der Exportsektor der Peripherie zu einem großen Teil vom Zentrum kontrolliert wird, ist jedoch nicht als bestimmende Ursache für den Profittransfer anzusehen, sondern erleichtert nur diese Bewegung. Wesentlicher ist, daß dieses Kapital in den anderen Sektoren der Wirtschaft keine adäquaten Verwertungsmöglichkeiten vorfindet; denn die Entwicklung des Exportsektors erfolgt nicht zusammen mit der des Binnenmarktes.

Für die Herausbildung des Binnenmarktes ist wiederum entscheidend, daß die Konsumstruktur den materiellen Produktionsbedingungen entspricht, d. h. sich parallel mit den Produktivitäts- und Einkommenszuwächsen verändert. Eine wichtige Komponente der Konsumnachfrage bildet der Lohn.

Die Verbindung zwischen Lohn und Produktivität weist in den Entwicklungsländern gegenüber den Industriestaaten einige Besonderheiten auf: Gehen wir zunächst vom Exportsektor als dem primär dynamischen Wirtschaftsbereich der Peripherie aus. Der Lohn ist hier ausschließlich Kostenfaktor, während er gegenüber anderen Wirtschaftszweigen, insbesondere der Landwirtschaft, Nahrungsmittel- und Massenkonsumgüterindustrie als Einkommen in Form von Nachfrage erscheint. Lohn als Einkommen übt eine stimulierende Wirkung auf das gesamte Wachstum der Volkswirt-

schaft aus, indem die Löhne aus dem Exportsektor eine materielle Grundlage für die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität und den Aufbau einer Industrie für Massenkonsumgüter bedeuten. Das Problem besteht jedoch darin, in welchen quantitativen Ausmaßen sich diese Beziehung in den unterentwickelten Ländern durchsetzt.

Es existiert ein wesentlicher Unterschied zwischen Zentrum und Peripherie in Hinblick auf die doppelte Funktion des Lohnes. Da in den entwickelten Ländern die Dynamik des Wachstums zentral auf der Verbindung von Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrie basiert, existiert ein objektiver Zusammenhang zwischen Produktivitäts- und Lohnentwicklung, der den Ausgleich zwischen dem Wachstum der Produktivitäts- und Konsumtionskapazitäten sichert.

In den Entwicklungsländern ist der Exportsektor, der in der historischen Entwicklung das zentrale Moment für das wirtschaftliche Wachstum darstellte, aus der gesamten Volkswirtschaft ausgegliedert. Als Nachfrage tritt nicht der Lohn in Erscheinung, sondern das Ausland. Der Lohn erscheint hier nur in seiner Funktion als Kosten, nicht aber als Nachfrage. "Die grundlegende Verbindung, die den Akkumulationsprozeß im Zentrum charakterisiert (und die sich ausdrückt in der Existenz einer objektiven Beziehung zwischen dem Arbeitslohn und dem Entwicklungsgrad der Produktivkräfte), verschwindet vollkommen. Der Arbeitslohn wird im Exportsektor so niedrig sein, wie es die ökonomischen, sozialen und politischen Bedingungen erlauben" (9).

---

9) S. Amin, Zur Theorie von ..., a.a.O., S. 77

Indem sich der Lohn primär in seiner ökonomischen Funktion als Kosten durchsetzt, existiert in den unterentwickelten Ländern in sozialer Hinsicht das spezifische Problem der Marginalisierung der Massen.

Parallel zu dieser Entwicklung läßt sich ein relativ hoher Einkommensstand der sozialen Oberschichten feststellen. Die Ungleichheit der Einkommensverteilung ist in den unterentwickelten Ländern im Durchschnitt weitaus größer als in den entwickelten (10). Diese Differenzierung besitzt über die Nachfrage eine entscheidende Bedeutung für den Strukturzusammenhang der einzelnen Sektoren und damit für die spezifische Art der wirtschaftlichen Entwicklung. Die Ungleichheit in der Einkommensverteilung verzerrt die Nachfrage zuungunsten der Massenkonsumtionsgüter. Aufgrund der geringen Entwicklung des Binnenmarktes kann die Nachfrage nach Luxusgütern nicht über den inneren Markt befriedigt werden, sondern verlagert sich nach außen. Das bedeutet jedoch, daß der relativ hohe Anteil am Volkseinkommen, über den die herrschenden Klassen in den Entwicklungsländern verfügen, sich nicht mit einem Sektor der eigenen Wirtschaft verbindet, sondern über Importe mit Sektoren der Industriestaaten. "Aus diesem Grund wird das abhängige periphere Modell der Akkumulation und der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung durch eine spezifische Verbindung gekennzeichnet, die in der Verknüpfung des Exportsektors mit dem 'Luxus' konsum ihren Ausdruck findet" (11).

Die Industrialisierungsstrategien über Importsubstitution führen diese Beziehung auf einer anderen Ebene fort. Ent-

---

10) Montek S. Ahluwalia, Ungleichheit der Einkommen: Einige Dimensionen des Problems, in: Internationaler Währungsfond und Weltbank (Hrsg.), Finanzierung und Entwicklung 11. Jg. (1974), Heft 3

11) S. Amin, Zur Theorie von ..., a.a.O., S. 78

scheidend hierbei ist, daß der bei den Entwicklungsländern nach 'Außen' verlagerte Ursprung der ökonomischen Entwicklung nicht nach 'Innen' verlagert wird im Sinne einer autozentrierten Entwicklung. Es werden zwar in einem geringeren Maße unmittelbar Luxusgüter importiert, dafür aber Kapitalgüter, die zum Aufbau einer eigenen Industrie für Luxuskonsumgüter im Land selbst dienen. Die ökonomische Entwicklung beruht wesentlich auf dem Zusammenhang des Exportsektors mit der Luxusgüter- und Basisindustrie, so daß die Marginalisierung der Massen fortgesetzt wird. Nur eine primäre Verbindung von Produktionsmittel- und Massenkonsumtionsgüterindustrie gewährleistet, daß die Entwicklung des Lohnes der der Produktivität folgt.

Anhand der unterschiedlichen Akkumulationsmodelle können wir die von Prebisch benutzten Begriffe von Zentrum und Peripherie näher bestimmen. Bezogen auf die ökonomischen Entwicklungsformen der Industrieländer reicht zur Unterscheidung nicht allein die Tatsache der vergleichbaren ökonomischen Rückständigkeit aus. Dies würde implizieren, daß die unterentwickelten Länder lediglich die Akkumulation -analog zu den entwickelten Ländern- nachzuvollziehen haben, um sich an den internationalen Entwicklungsstand der Produktivkräfte und damit des Einkommensniveaus anzugleichen. Eine solche Akkumulationsbewegung wird jedoch in den unterentwickelten Ländern verhindert, u. z. durch die ökonomische Strukturverzerrung, die aus der Weltarbeitsteilung resultiert. Der Begriff 'periphere Wirtschaft' beinhaltet gerade ökonomische Abhängigkeitsbeziehungen zu den Akkumulationsbedingungen der entwickelten Kapitale. Dies drückt die Relation von Inter- und Intrahandel auf dem Weltmarkt zwischen Zentrum und Peripherie aus.

Die Entwicklungstrends auf dem Weltmarkt machen den

peripheren Charakter der unterentwickelten Länder in zweifacher Weise deutlich: Zum einen ist global die regionale Desintegration der Entwicklungsländer auf dem Weltmarkt im betrachteten Zeitraum von 1958 bis 1972 zu konstatieren, die sich in einem verringernden Anteil an den gesamten Weltexporten zeigt. Zum anderen ist innerhalb dieser Tendenz die regionale Strukturentwicklung von Bedeutung. Das Wachstum des Außenhandels der Industriestaaten beruht primär auf dem Ausbau ihres Intrablockhandels, so daß die Märkte in den Ländern der Dritten Welt für die entwickelten Kapitale an Bedeutung verlieren. Für die Entwicklungsländer gilt dagegen, daß sie in ihren Exporten eine gleichbleibende Abhängigkeit von den Märkten der Industriestaaten aufweisen.

(Vergl. Tab. 27 auf Seite 175)

Über den Export als dynamischen Faktor des wirtschaftlichen Wachstums der Peripherie ist die gesamte Wirtschaft auf die entwickelten Staaten ausgerichtet. Der Kern der Problematik einer raschen wirtschaftlichen Entwicklung besteht in der Frage eines möglichen Überganges von einem peripheren zu einem autozentrierten Entwicklungsmodell. "Die 'Unterentwicklung', ein unsauberer Begriff, um die sozio-ökonomischen Formationen des peripheren Kapitalismus zu bezeichnen, sind also Formationen einer blockierten Übergangsphase" (12).

Unterentwicklung stellt somit weitaus mehr als bloße ökonomische Rückständigkeit dar. Deutlich sind zwei Auswirkungen der Außenhandelsbeziehungen zu unterscheiden: Mit der Be-

---

12) Samir Amin, Der internationale Handel und die internationalen Kapitalbewegungen, in: Samir Amin und Christian Palloix, Neuere Beiträge zur Imperialismustheorie Bd. I., München 1971, S. 6

Tab. 27 Regionale Verteilung der Weltexporte in Preisen (Mrd. Dollar) und Prozenten nach Herkunft (jährlicher Durchschnitt) ´´, 1958-72

Herkunft	Bestimmung	Welt		Industrieländer		Sozial. Länder		Entwicklungsländer	
		Dollar	%	Dollar	%	Dollar	%	Dollar	%
Welt	1958-60	117,0	100	74,9	64,0	13,5	11,5	27,8	23,8
	1968-70	274,8	100	192,6	70,1	28,3	10,3	52,7	19,2
	1971-72	378,4	100	268,7	71,0	37,7	10,0	69,9	18,4
Industrie-	1958-60	77,3	100	53,6	69,3	2,5	3,2	20,7	26,8
länder	1968-70	195,2	100	149,1	76,4	7,4	3,8	38,0	19,5
	1971-72	273,1	100	211,2	77,3	10,4	3,8	50,6	18,5
sozialistische	1958-60	13,8	100	2,5	18,1	10,0	72,5	1,2	8,7
Länder	1968-70	29,9	100	7,0	23,4	18,2	60,9	4,5	15,0
	1971-72	39,9	100	9,8	24,6	24,0	60,1	6,2	15,5
Entwicklungs-	1958-60	26,0	100	18,8	72,3	1,0	3,8	5,9	22,7
länder	1968-70	49,7	100	36,4	73,2	2,7	5,4	10,2	20,5
	1971-72	65,5	100	47,8	72,9	3,6	5,5	12,8	19,5

´´Die prozentualen regionalen Anteilsziffern addieren sich wegen Aufrundungen des statistischen Primärmaterials nicht genau auf 100 %

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade ..., a.a.O., Supplement 1973, S. 18f. und S. 24f.

stimmung des Realaustauschverhältnisses als ungleichen Tausch wird nur die Konsequenz der ökonomischen Rückständigkeit erfaßt. Daneben bestehen noch spezifische strukturelle Beziehungen, die wir im Begriff des peripheren Akkumulationsmodells zusammengefaßt haben. Die Existenz dieser strukturellen Momente ist nicht allein als Folge des 'freien' Handels auf dem Weltmarkt erklärbar, sondern sie ist zugleich Ergebnis vielfältiger politischer Maßnahmen. Entscheidend ist für uns die Frage, ob gegenwärtig den Entwicklungsländern durch die Außenhandelsverflechtung mit den Industriestaaten eine Allokation der Ressourcen aufgezwungen wird, die zur Perpetuierung des peripheren Akkumulationsmodells und damit zur Unterentwicklung führt.

Diese Frage läßt sich nicht global für alle Entwicklungsländer beantworten, wie es noch im ersten Teil der Analyse von Auswirkungen des Realaustauschverhältnisses auf die nationale Akkumulation möglich gewesen ist. Darin ist nur aufgezeigt, daß die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt ein Gleichgewicht zwischen ökonomisch ungleich entwickelten Nationen sichert und so den Entwicklungsländern potentiell die Möglichkeit gibt, sich dem ökonomischen Entwicklungsniveau der Industriestaaten anzupassen.

Es gilt jedoch konkret zu fragen, ob und wie einzelne Länder ihr peripheres Akkumulationsmodell durchbrechen können. Die Ausgangsbedingungen zwischen den einzelnen Entwicklungsländern weisen aber erhebliche Unterschiede auf. So besitzt z. B. die Gruppe der Erdöl exportierenden Staaten in einem großen Umfang Zahlungsbilanzüberschüsse im Vergleich zu der Mehrzahl der Entwicklungsländer. Dies ist von großer Bedeutung für das Problem der Finanzierung

von Industrialisierung. Die Entwicklungsländer sind demnach in ihrer Stellung auf dem Weltmarkt nicht gleichzusetzen, sondern es existiert eine Mehrstufigkeit der internationalen Arbeitsteilung (13). Die konkrete Untersuchung der Auswirkung des Außenhandels auf die Unterentwicklung eines Landes beinhaltet die Einschränkung, daß sich die Untersuchungsergebnisse nicht bruchlos auf andere Entwicklungsländer übertragen lassen. Wir halten aber im Rahmen dieser Arbeit die Konzentration auf ein Land für notwendig, da sich die Frage, ob die Entwicklungsländer in der Lage sind, ihre peripheren Akkumulationsstrukturen zu durchbrechen, nicht aus einer allgemeinen Theorie beantworten läßt.

Für unsere Untersuchung haben wir Indien ausgewählt. Folgende drei Gründe sprechen dafür:

1) In Indien vollzog sich exemplarisch die Herausbildung des peripheren Akkumulationsmodells als Resultat der britischen Herrschaft.

2) Indien führte als eines der ersten Länder in einem großen Umfang die Politik der Importsubstitution durch.

3) Indien besitzt aufgrund seiner geographischen Größe und seines Bevölkerungsumfanges einen entscheidenen Vorteil gegenüber anderen Entwicklungsländern in der Errichtung eines stabilen Binnenmarktes.

Zunächst werden wir die Auswirkungen der britischen Kolonialherrschaft auf die ökonomische Entwicklung Indiens betrachten, da Indiens Stellung auf dem Weltmarkt nach dem 2. Weltkrieg nicht nur das Resultat einer durch Welthandel

---

13) Vergl. H. Elsenhans und Gerd Junne, Einige Aspekte des gegenwärtigen Wandels der Weltarbeitsteilung in: K. J. Gantzel, Herrschaft ..., a.a.O., S. 238ff.

bewirkten Arbeitsteilung war, sondern zugleich das Ergebnis politischer Maßnahmen der Engländer. Im zweiten Schritt werden wir die wirtschaftliche Entwicklung Indiens seit seiner Unabhängigkeit unter dem Gesichtspunkt analysieren, inwieweit die Außenhandelsverflechtung zu einer Perpetuierung der Unterentwicklung führt.

2.2. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der britischen Herrschaft

2.2.1. Der Stellenwert der historischen Analyse

Um die gegenwärtige Situation Indiens adäquat einschätzen zu können, ist es notwendig, die Entwicklungstendenzen in ihrer Historie zu erfassen. Die Auswirkungen der britischen Kolonialherrschaft bestimmen entscheidend die ökonomische Entwicklung Indiens auch nach der Unabhängigkeit. Man muß sich vergegenwärtigen: Nicht einmal 30 Jahre Unabhängigkeit stehen etwa 200 Jahren britischer Vorherrschaft gegenüber.

Die Geschichte der britischen Kolonialperiode ist eng mit der Ostindischen Kompanie verbunden. Diese wurde 1600 mit einem Kaiptal von £ 70000 gegründet. Ihr Ziel war zuerst, Handelsstationen zu errichten, um sich an den hohen Profiten aus dem Warenverkehr zu beteiligen. Gleichzeitig strebte sie jedoch auch nach der Herrschaft über Territorien. Bis 1744 beschränkte sich der Landbesitz nur auf unwichtige Distrikte um Bombay, Madras und Calcutta. Das lag im wesentlichen an den anderen europäischen Konkurrenten, den Holländern, Portugiesen und vor allem den Franzosen. Nach mehreren Kriegen konnten die Engländer die Franzosen in der Schlacht von Plassy 1757 entscheidend schlagen und aus Indien weitgehend verdrängen. Die anderen europäischen Konkurrenten spielten zu dieser Zeit praktisch keine Rolle mehr.

Die englischen Erfolge waren aber nur möglich, weil sich Indien in einer Zerfallphase befand: "Die unumschränkte Macht des Großmoguls wurde durch des Moguls Vizekönige gebrochen. Die Macht der Vizekönige wurde durch die Marathen

gebrochen. Die Macht der Marathen wurde durch die Afghanen gebrochen, und während ein Kampf aller gegen alle tobte, brach der Brite ins Land ein und wurde in die Lage versetzt, sie alle unter seine Gewalt zu bringen" (1).

Eine Interpretation der Desintegration der indischen Gesellschaft liefert V. B. Singh, indem er die Situation Indiens im 18. Jahrhundert vergleicht mit der des Krieges der Rosen in England und der des Dreißigjährigen Krieges in Mitteleuropa. Die alte Ordnung wurde zerstört, um die Grundlage für eine neue -die kapitalistische- Entwicklung einzuleiten (2). Indien verfügte zur Zeit der Mogulen über einen relativ entwickelten Stand der Produktivkräfte, der einen hohen gesellschaftlichen Surplus ermöglichte. Das politische System erwies sich jedoch gegenüber der ökonomischen Entwicklung als inadäquat; denn die Mogulen zentralisierten den gesellschaftlichen Surplus über Steuern weitgehend in ihren Händen, verwandten ihn aber mehr für Luxusbauten als für produktive Investitionen (3).

Wichtig ist festzuhalten, daß unter den Mogulen der ökonomische Entwicklungsstand Indiens durchaus mit dem in Europa vergleichbar war. So konnten sich die Städte Murschidabad (die alte Hauptstand Bengalens), Dehli und Dacca in Reichtum, Bevölkerungsgröße und Ausdehnung mit Paris und London messen. Auch das Manufakturwesen war sehr hoch entwickelt. Es gab in Südindien eine Diamantenmine, in der 60000 Menschen beschäftigt waren. Die Manufakturen wiesen allgemein einen so

---

1) Karl Marx, Die künftigen Ergebnisse der britischen Herrschaft in Indien, in: (MEW) Bd. 9, Berlin DDR 1970, S. 220

2) Vergl. V. B. Singh, Indian Economy. Yesterday and Today, New Dehli 1970, S. 25

3) Vergl. Percival Spear, A History of India, Volume Two, Harmondsworth 1973, S. 47

hohen Beschäftigungsstand auf, daß der Tendenz nach ein Übergang zur industriellen Fertigweise angelegt war.

Indien war im 17. und 18. Jahrhundert der Hauptexporteur im Rahm Südostasien, Iran, Arabische Staaten und Ostafrika. Die europäischen Handelsgesellschaften öffneten auch die Märkte nach Europa, Afrika, Amerika, Philipinen und Japan. Baumwolle war der Hauptexportartikel. Daneben gab es noch Seide, Zucker und Salpeter. Das einzige agrarische Rohprodukt für den Export war Indigo. "In her foreign trade, India was very much an exporter of manufactured products and an importer of primary or intermediary goods" (4).

Inwieweit sich diese skizzierten Tendenzen der indischen Wirtschaft unter der britischen Herrschaft fortsetzen, werden wir anhand des historischen Ablaufs untersuchen. Dabei werden wir gemäß unserer Fragestellung vor allem die ökonomische Verflechtung Indiens mit dem Weltmarkt darstellen. In der historischen Analyse sollen die Faktoren aufgedeckt werden, die Indiens Rolle in der internationalen Arbeitsteilung festlegten. Im Gegensatz zum ersten Teil unserer Arbeit liegt das Schwergewicht nicht auf den wertmäßigen, sondern auf den strukturellen Beziehungen der indischen Wirtschaft als Resultat der Verflechtung mit dem Weltmarkt.

2.2.2. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der Herrschaft der Ostindischen Kompanie

Die Ostindische Kompanie engagierte sich zunächst im Rahmen des 'dadni systems'. Das System bestand aus zentralen Sammelstellen für den Handel, die den Kaufleuten Vorschüsse ge-

---

4) Jagdish N. Bhagwati and Padma Desai, India. Planing for Industrialisation, London/New York/Bombay, 1970, S. 14

währten, die diese wiederum an die Weber weitergaben. Aber schon 1753 wurde diese Politik geändert, indem die Vertreter der Handelsgesellschaften direkte Verträge mit den Webern abschlossen.

Das bestimmende Moment der weiteren Entwicklung liegt im Doppelcharakter der Ostindischen Kompanie: Sie ist zugleich private Handelsgesellschaft und Verwalter indischer Provinzen. So eroberten die Engländer 1757 Bengalen und erhielten acht Jahre später vom König von Dehli den offiziellen Titel des Verwalters. Dies nutzten die Engländer aus, um den gesamten Handel in Bengalen zu monopolisieren.

So wurde das Recht auf zollfreie Ein- und Ausfuhren von Waren nach Bengalen widerrechtlich benutzt, auch innerhalb des Landes Zollzahlungen zu verweigern. Um gleiche Chancen für die indischen Händler zu wahren, verzichtete der Herrscher von Bengalen auf sämtliche Inlandszölle. "It is scarcely possible to believe, but it is nevertheless the fact, that the Calcutta Council, (...), protested against this repeal of all duties as a breach of faith towards the English nation" (5). Als der Herrscher von Bengalen seinen Beschluß nicht aufhob, entfachte die Ostindische Kompanie einen Krieg mit dem Ergebnis, daß der alte Herrscher von Bengalen vertrieben und ein neuer als Marionette der Engländer eingesetzt wurde. Die Folge war, daß die Handelsgesellschaft den einheimischen Handel ausschaltete.

Die Vormachtstellung wurde ausgenutzt, um in Form des

---

5) Romesh Dutt, The Economic History of India. Vol I - Under Early British Rule 1757 - 1837, New Dehli 1970, S. 20

Handels die Bevölkerung Bengalens auszuplündern. Die Kompanie kaufte durch Zwangsausübung Waren zu einem Viertel ihres Wertes ein, verkaufte sie aber zu ihrem fünffachen Wert. Ähnlich verfuhr man auch mit den Bauern, die Getreide und Vieh zu einem Viertel des Wertes verkaufen mußten. Die Ausplünderung ging aber noch dadurch weiter, daß die Bauern sich Geld borgen mußten, um ihre Schulden zu bezahlen. Dabei betrugen die Wucherzinsen bis 600 % (6). Dieses System perfektionierten die Engländer, indem die Herrscher Bengalens an die englischen Verwalter 'Geschenkzahlungen' entrichten mußten, u. z. dafür, daß sie von diesen in ihre Ämter eingesetzt wurden. Diese Summe betrug in den acht Jahren von 1757 - 1765 L 3.770.833 (7).

Zwangseingriffe vollzogen sich auch auf einer anderen Ebene, die entscheidende Bedeutung für die zukünftige ökonomische Entwicklung Indiens besaß. Bengalen war ein Zentrum der Seidenproduktion und Verarbeitung. Durch die Ostindische Kompanie gelangten diese Waren billig nach Europa, insbesondere nach England. Dort waren jedoch die Importe eine zu starke Konkurrenz für die englischen Fabrikaten, die dann Druck auf die Ostindische Kompanie ausübten. Diese unternahm mit Gewalt einen entscheidenden Eingriff in die Produktionsstruktur Bengalens, indem sie die Herstellung von Seidenfabrikaten weitgehend unterdrückte. Dagegen faßte sie die Seidenspinnerei zu einem großen Teil in ihren Fabriken zusammen, aber nur, um Rohseide herzustellen und zur Verarbeitung nach England zu exportieren. Diese Maßnahmen sind ein Indiz dafür, daß Indien zu dieser Zeit in der Produktion von Seidenfabrikaten den Engländern überlegen

---

6) Vergl. V. B. Singh, Indian Economy, a.a.O., S. 10

7) Vergl. Ronesh Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 22

war. Der Handel konnte sich nicht über die freie 'Konkurrenz' entwickeln, sondern wurde primär durch die politische Vormachtstellung Englands bestimmt.

Ein weiteres Hemmnis für die ökonomische Entwicklung lag darin, daß die durch die Ausbeutung der Bevölkerung Bengalens akkumulierten Geldsummen nicht ganz im Lande blieben. Sie fielen zu einem großen Teil aus der inländischen Zirkulation heraus, weil die Kompanie Ausgaben in den anderen Teilen der Welt zu begleichen hatte. So kann man für Bengalen feststellen, daß ein Drittel der Nettoeinnahmen von 1765 - 1771 aus dem Lande transferiert wurden, wobei die Summe L 4.037.152 betrug (8).

Der wirkliche Abfluß war weit größer, da in diesen Zahlen nicht die Überweisungen von Angestellten und Soldaten der Kompanie nach England enthalten sind. Eine genauere Einschätzung liefert die Außenhandelsstatistik für die Jahre 1766 - 68. Während die Importe L 624.375 betrugen, wurden Werte in der Höhe von L 6.311.250 exportiert (9). Der Export war somit zehnmal höher als der Import. Als Konsequenz der englischen Politik entstand 1772 in Bengalen eine Hungersnot, bei der ein Drittel der Bevölkerung, d. h. 10 Mill. Menschen starben.

Wir werden in der weiteren Darstellung aufzeigen, inwieweit sich diese Tendenzen im gesamten Britisch Indien unter der Herrschaft der Ostindischen Kompanie fortsetzten. Eine entscheidende Stellung in der indischen Gesellschaft nahm die Dorfgemeinschaft ein. In ihrer Verbindung von

---

8) Vergl. Romesh Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 31
9) Vergl. Romesh Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 31

Ackerbau und Handwerk waren sie in sich abgeschlossene, ökonomisch autarke Gemeinschaften. Sie bildeten die Kernstruktur der indischen Gesellschaft. Trotz vieler Eroberungen durch fremde Völker wurde diese Struktur nie angetastet. Für diese Dorfgemeinschaften und damit für die Mehrheit der indischen Bevölkerung bedeutete ein Wechsel in der Herrschaft nur eine Änderung in der Person des Steuereinnehmers. Diese Dorfgemeinschaften sind jedoch nicht als eine demokratische Idylle zu begreifen, sondern waren historisch die Grundlage des orientalischen Despotismus (10). Zugleich bildeten die Dorfgemeinschaften ein Hemmnis für die Weiterentwicklung der Produktivkräfte, da die gesellschaftliche Arbeitsteilung auf ein Minimum beschränkt wurde.

Die Engländer waren die ersten, die diese Dorfgemeinschaften zerstörten, indem sie ihnen ihre ökonomische Grundlage durch Landreformen und weitgehende Vernichtung des dörflichen Handwerks entzogen. Für das Problem der Unterentwicklung ist die Zerstörung danach zu beurteilen, inwieweit dadurch eine progressive Tendenz zur Steigerung der Produktivkräfte freigesetzt wurde.

Betrachten wir zuerst den Agrarsektor: Der erste entscheidende Schritt in der Vernichtung der ökonomischen und sozialen Struktur war die Ausschaltung der Zemindars, des indischen Landadels. Das Land wurde ihnen zumeist weggenommen, versteigert oder verpachtet. Die Pachtzeit betrug oft nur ein Jahr. Die rechtliche Unsicherheit, verbunden mit einer hohen Auspressung von Ausgaben, führte zu einer verheerenden Zerstörung des Landes.

---

10) Vergl. D. Kantowsky, Indische Laiengerichte - Die Nyaya Panchayats in Uttar Pradesh, in: D. Kantowsky, Indien - Gesellschaftsstruktur und Politik, Frankfurt/Main 1972, S. 53ff.

So wurde in einem Untersuchungsbereich festgestellt, daß bereits 1780 in Bengalen ein Drittel des ehemals kultivierten Landes brach lag, bzw. der Dschungel es überwucherte. Aufgrund dieser alamierenden Tendenzen führten die Engländer ab 1781 verschiedene Landreformen durch, wobei die beiden wesentlichen das Samindari System in Bengalen, Benares und Northern Circars und das Raitwari System in Madras und Bombay waren.

Diese Reformen gingen nicht von Überlegungen aus, wie an Stelle des Dorfsystems durch neue ökonomisch-soziale Strukturen die landwirtschaftliche Entwicklung in Indien vorangetrieben werden kann. Sie waren vielmehr in ihrem entgegengesetzten Charakter Ausdruck der Widersprüche zwischen der englischen Bourgeoisie und Aristokratie, deren gemeinsames Interesse nur in der erhöhten Auspressung der indischen Landbevölkerung lag. So war das eine Landsystem "aristokratisch, das andere demokratisch, das eine eine Karikatur des englischen Grundeigentums, das andere eine Karikatur des französischen Parzelleneigentums; beide verderblich, da beide große innere Widersprüche verbinden - beide sind nicht für das Volk, das den Boden bebaut, geschaffen, noch für den Besitzer, dem es gehört, sondern für die Regierung, die sich an den Steuern bereichert" (11). Zugleich wurde mit der Reform in Bengalen 1781 die jährliche Steuer um L 260.000 erhöht. Einen Überblick über die Ausbeutung der Bauern gibt die Entwicklung der Landreveneuen:

(Vergl. Tab. 28 auf der folgenden Seite)

Entscheidend war bei der Entwicklung der ständig steigen-

---

11) Karl Marx, Die Kriegsfrage - Parlamentsränke - Indien, in: MEW Bd. 9, a.a.O., S. 217

Tab. 28 Entwicklung der Landsteuern in Indien, 1792-1858 (in Pfund Sterling)

1792-93:	3.913.401	1827-28:	13.751.703
1797-98:	3.869.298	1832-33:	11.481.938
1802-03:	4.296.881	1837-38:	12.671.743
1807-08:	5.185.955	1842-43:	13.322.880
1812-13:	4.890.975	1847-48:	14.437.254
1817-18:	12.363.634	1852-53:	15.365.250
1822-23:	13.751.703	1857-58:	15.317.911

Quelle: R. Dutt, The Economic History of India, Vol. I, S. 277ff. und Vol. II, S. 153

den Landsteuern zugleich ihre Verwendung. Die hohen Landreveneuen brauchten keine negativen Auswirkungen zu haben, wenn sie für zentrale Aufgaben in der Landwirtschaft verwandt worden wären. Gerade die orientalische Landwirtschaft hängt in einem hohen Maße von der künstlichen Bewässerung ab, die nur von einer zentralen Regierung vorgenommen werden konnte. Wurde diese Aufgabe vernachlässigt, verödeten in kurzer Zeit riesige Landstriche.

In Indien existierten daher von alters her riesige Bewässerungsanlagen. Im Süden gab es einige, die sogar für achtzehn Monate Trockenheit ausreichten (12). In Asien gab es deshalb immer drei Regierungsdepartments: Finanzen, Krieg und öffentliche Ausgaben. Die Engländer übernahmen nur die beiden ersten Funktionen und vernachlässigten völlig den Bereich öffentliche Ausgaben, wobei sie der indischen Landwirtschaft einen immensen Schaden zufügten.

So wurde 1853 gegen Ende der Herrschaft der Ostindischen Kompanie von den gesamten Nettoeinnahmen nur 2,75 % für

12) Vergl. R. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 135

öffentliche Ausgaben verwandt. Dagegen schluckte die in England vorhandene Verwaltung allein 3 %. Der Anteil der jährlichen Zinszahlungen für Anleihen und die Dividenden für die Aktionäre der Kompanie betrug 14 %. Für militärische Ausgaben wurden 60 % der Mittel verwandt (13).

Die zweite ökonomische Grundlage der Dorfgemeinschaft, das Handwerk, wurde durch den massenhaften Export englischer Waren nach Indien zerstört. Das Überschwemmen Indiens mit englischen Waren resultierte jedoch nicht aus der 'freien Konkurrenz' (wie sie von der englischen Industrie im 19. Jahrhundert vertreten wurde), sondern war das Produkt vielfältiger staatlicher Eingriffe. Noch 1813 waren die indischen Baumwollprodukte um 50 - 60 % billiger als die englischen (14). Auf Bestreben des englischen Kapitals unterdrückte die Ostindische Kompanie das indische Handwerk in vielfältiger Weise. So wurde unmittelbar in das Handwerkertum eingegriffen, indem die Kompanie die Weber durch ein System von Anleihen zwang, ausschließlich für sie zu arbeiten. Die Herstellung von Baumwolle und Seide wurde damit allein auf Rohfertigung beschränkt. Mit Hilfe des Handels vollzog die Kompanie die entscheidenste Unterdrückung. Während man auf indische Waren, die um 1813 nach England exportiert wurden, Zölle im Schnitt von 50 % bis 70 % erhob (in bestimmten Fällen sogar bis zu 400 %), betrug der indische Zoll auf englische Waren nur 2,5 % (15). Dazu kamen noch die Regierungsakte von George I., II., III., die den Import von indischen Manufakturwaren

---

13) Vergl. Karl Marx, Die Kriegsfrage ..., a.a.O., S. 216
14) Vergl. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 180
15) Vergl. R. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 202

nach England größtenteils untersagten. Eine Ausnahme bestand nur beim Export zum Kontinent.

Die Zoll- und Protektionspolitik setzte nicht nur beim Außenhandel an, sondern wirkte auch auf den inneren Handel Indiens ein. So wurde 1838 in einem Untersuchungsbericht festgestellt, daß bei britischen Baumwollwaren, die innerhalb Indiens gehandelt wurden, die Zollhöhe 2,5 % betrug, während indische Waren mit 17,5 % belastet waren (16).

Das Ergebnis dieser Maßnahmen läßt sich in den Außenhandelsstatistiken wiederfinden. Betrug der Exportwert der indischen Baumwollprodukte 1815 L 1.300.000, so sank er 1832 auf weniger als L 100.000. Umgekehrt stieg der Import von England nach Indien von L 26.300 auf L 400.000 (17). Ebenso stieg der jährliche indische Export von Rohbaumwolle nach England von 9.368.000lbs 1813 auf 48.329.660lbs 1838 (18).

Diese Daten drücken den Niedergang des indischen Handwerks und der Manufakturen aus. Indien wurde zu einem Rohstofflieferaten degradiert. Dieser Niedergang bewirkte in Dacca (eines der größten Zentren der Seidenherstellung) eine Abnahme der Bevölkerung von 150.000 auf 30.000 bis 40.000 innerhalb weniger Jahre. (19)

Mit dem Ende der Herrschaft der Ostindischen Kompanie läßt sich die Umwandlung Indiens von einem ehemaligen Exporteur von Fertigwaren zu einem Rohstofflieferanten Englands anhand der Warengruppen im Außenhandel konstatieren:

---

16) Vergl. R. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 212
17) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 80
18) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 72
19) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 75

Tab. 29 Im- und Exporte ausgewählter Erzeugnisse Britisch Indiens, 1849 und 1858 (in Pfund Sterling)

Importe

	Baumwolle ''	Wolle ''	Seide ''
1849	2.222.089	111.815	123.505
1958	4.782.698	261.589	108.023

	Maschinen	Metallerzeugnisse
1849	18.064	203.997
1858	465.453	378.989

''als Textilien verarbeitet

Exporte

	Baumwolle ''	Wolle ''	Seide ''
1849	1.775.309	55.591	731.632
1858	4.301.768	387.104	766.673

	Getreide	Opium	Jute
1849	858.691	5.772.526	68.717
1858	3.790.374	9.106.635	303.292

''im Rohzustand

Quelle: R. Dutt, Economic History of India, Vol. II, S. 116f.

Es stellt sich noch die Frage, ob sich trotz der Politik der Ostindischen Komapnie Ansätze einer Industrialisierung Indiens herausbildeten. Dafür könnte der steigende Import von Maschinen ein Indiz sein.

Von indischer Seite lassen sich solche Tendenzen nicht feststellen. Die Auspressung des indischen Landadels und die weitgehenden Ausschaltungen des indischen Handels verhinderten daß sich ein akkumulationsfähiges Kapital entwickeln konnte. Im Gegenteil wurde der Schiffsbau in Calcutta, der sich zum Ende des 18. Jahrhunderts durchaus

mit europäischen Verhältnissen messen konnte, 1840 eingestellt. Diese Entwicklung war Ergebnis der englischen Navigationsakte, die den Import von Waren aus Übersee nach England nur auf englischen Schiffen gestattete. Indien galt zwar als Teil des britischen Empire, aber aus diesem Umstand folgte keine gleiche Behandlung in ökonomischen Fragen.

Das britische Kapital beherrschte die wenigen Ansätze einer industriellen Entwicklung. Schwerpunkte waren Handel, Banken und Versicherungen, die aber primär nur auf eine handelsmäßige Erschließung Indiens zielten. In der Landwirtschaft führten die Engländer das Plantagensystem für Tee und Indigo ein. Im geringen Maße gründeten sie auch Kohlenbergwerke. Im Zentrum der Investitionen stand jedoch der Aufbau des Eisenbahnsystems. Die ersten beiden Eisenbahngesellschaften wurden 1845 als Aktiengesellschaften gegründet. Um das Profitrisiko zu mindern, übernahm die Ostindische Kompanie die Garantie für eine fünfprozentige Verzinsung des Kapitals. Infolge der Unrentabilität wurden den Aktionären von 1849 - 1858 insgesamt L2.200.000 aus Steuermitteln bezahlt (20).

Die Engländer priesen die Errichtung der Eisenbahn als großen technischen Fortschritt für Indien. Durch den Bau sollte die notwendige Infrastruktur für die industrielle Entwicklung Indiens geschaffen werden. Dutt weist jedoch nach,daß der Eisenbahnbau vor allem den Verwertungsinteressen des englischen Kapitals entsprach (21). Denn bei einer garantierten Verzinsung des Kapitals von 5 % war die Eisenbahn eine gute Anlagemöglichkeit für englisches Kapital auf Kosten der indischen Steuerzahler. Für Indien wäre es viel

---

20) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 128

21) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 120ff.

sinnvoller gewesen, Bewässerungsprojekte zu errichten. Zum einen hätten Kanäle rentabelere Transportmöglichkeiten dargestellt, zum anderen hätten sie in kürzester Zeit zusätzliche Nahrungsmittel geschaffen.

Die verringerten Transportzeiten waren bei dem damaligen Stand der Produktivkräfte unbedeutend im Vergleich zu den Kosten und zur Möglichkeit, in kurzer Zeit zusätzliche Nahrungsmittel zu schaffen. Die Notwendigkeit der letzten Aufgabe ergab sich aus den permanenten Hungersnöten.

Haben wir bisher die Auswirkungen der Herrschaft der Ostindischen Kompanie auf Landwirtschaft, Handwerk und Industrie untersucht, so gilt es abschließend die finanziellen Folgen in ihrer Gesamtheit zu betrachten. So erwirtschaftete die Gesellschaft in den Jahren 1792 - 1838 einen Surplus von L 32 Mill. (22). Der Unterschied zu den vorangegangenen Eroberern Indiens bestand darin, daß dieses Geld nicht in irgendeine Form in die Zirkulation Indiens eintrat, sondern in das Ausland, vor allem nach England transferiert wurde. Da diese Summe aber nicht ausreichte, Dividenden und Tributzahlungen an die englische Krone zu begleichen, mußte die Kompanie zusätzliche Schulden machen, die als 'Public Debt of India' deklariert wurden. Diese Verschuldung nahm kontinuierlich zu:

Tab. 30 Die Verschuldung Indiens, 1792-1850 (in Mill. Pfund Sterling)

1792: 7	1799: 10	1805: 21
1829: 30	1836: 27	1850: 55
1858: 69,5		

Quelle: R. Dutt, Economic History of India, Vol. II, S. 150ff.

22) Vergl. R. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 284

Man schätzte den jährlichen Wertabfluß nach England um 1838 auf L3.000.000 (23). Die Gesamtsumme hätte in 30 Jahren mit der üblichen Zinsrate von 12 % L723.997.917 betragen. Als Vergleich sei der Durchschnittslohn eines indischen Arbeiters von 2 bis 3 pence pro Tag genannt. Die Bevölkerung von Britisch Indien umfaßte 1830 etwa 77 Mill. Einwohner. Der jährliche Werteabfluß nach England war nur möglich durch die ständigen Exportüberschüsse Indiens, die 1834 - 35 durchschnittlich 2 Mill. Pfund Sterling, 1849 - 50 4,5 Mill. Pfund Sterling betrugen.

Im Jahre 1858 endete die Herrschaft der Ostindischen Kompanie, indem Indien direkt der britischen Krone unterstellt wurde. Die Rechnung dieser Wandlung hatten die indischen Steuerzahler zu bezahlen. Schon als der Handel der Kompanie 1834 unterbunden wurde, mußten die fortgeführten Dividiendenzahlungen aus indischen Steuermitteln beglichen werden. Als die Kompanie 1858 abgelöst wurde, zahlte man die Aktien in Form von Anleihen aus, die als öffentliche Anleihen Indiens galten. Sämtliche Schulden oder Zahlungsverpflichtungen der Gesellschaft wurden in öffentliche Schulden Indiens umgewandelt.

2.2.3. Die ökonomische Entwicklung Indiens unter der Herrschaft der Krone

Nicht wegen der mangelhaften Politik der Ostindischen Kompanie wurde die Form der britischen Herrschaft über Indien geändert, sondern sie war Resultat von Verschiebungen der Machtverhältnisse innerhalb der Kapitalfraktionen in England. Die Ostindische Kompanie vertrat immer primär die Interessen des Handelskapitals und zum Teil

---

23) Vergl. R. Dutt, Vol. I, a.a.O., S. 285

der englischen Aristokratie. Das Handelskapital stellte im 18. Jahrhundert die dominierende Kapitalfraktion dar. So war eine Handelsgesellschaft auf Aktienbasis in der Lage, mit der Unterstützung der Regierung ein riesiges Kolonialreich zu erobern. Dieser Umstand begünstigte wiederum die Entwicklung des englischen Industriekapitals.

Es trat dann folgender Interessenkonflikt ein: Die Kompanie war am Handel mit allen Waren interessiert, die einen Profit einbrachten. Dagegen verfolgten die Industriellen Englands im Rahmen ihrer Profitmaximierung die gezielte Strategie, Indien zu einem billigen Rohstofflieferanten zu degradieren und gleichzeitig als Absatzmarkt für ihre Waren zu sichern. Da sich diese beiden Interessen nicht immer als kongruent erwiesen, nutzte das Industriekapital seine (in der Mitte des 19. Jahrhunderts umstrittene) Vormachtstellung in England, um durch Parlamentsbeschluß die Vorherrschaft der Kompanie zu beenden und somit seine Interessen in Indien direkter durchsetzen zu können. Für die indische Bevölkerung bewirkte die Änderung in der Form der Herrschaft keine Verbesserung auf ökonomischer oder politischer Ebene.

Betrachten wir zunächst den Agrarsektor: Das entscheidende Hemmnis für eine rasche Entwicklung unter der Herrschaft der Ostindischen Kompanie war zum einen die extrem hohe Besteuerung, zum anderen wurden diese Gelder nur ungenügend für zentrale Investitionen verwandt. Unter der englischen Krone wurde diese Politik fortgeführt mit dem Ergebnis, daß zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine der größten Hungerkatastrophen in Indien stattfand.

(Vergl. Tab. 31 auf der folgenden Seite)

Diese enorme Ausbeutung führte zu einer totalen Verarmung der Bauernschaft, die wegen Tributzahlungen Überschüsse

Tab. 31 Entwicklung der Bodensteuer in Indien, 1857/58 - 1936/37 (in Mill. Pfund Sterling)

1857/58:	15,3	1900/01:	17,5
1911/12:	20	1936/37:	23,9

Quelle: R. Palme Dutt, Indien Heute, S. 241

nicht für Produktivitätssteigerungen einsetzen konnte. Auf der anderen Seite vernachlässigten aber die Engländer die notwendige Bewässerung, für die sie 1902 nur insgesamt L 24 Mill. ausgegeben hatten. Als Vergleich sei die Ausgabenhöhe von L 226 Mill. für die Eisenbahn angeführt (24). Die Verarmung nahm solche katastrophalen Ausmaße an, daß die Bauern in Indien immer weniger Käufer für ihre Waren fanden. Um aber die fixen Abgaben zu entrichten, mußten sie Nahrungsmittel in das Ausland, vor allem nach England, exportieren.

Der Export von Nahrungsmitteln stieg von 1859 - 1900 von durchschnittlich jährlich L2 Mill. auf L18 Mill. (25). Diese Entwicklung war nicht Ergebnis einer prosperierenden Agrarwirtschaft, sondern resultierte aus den Verelendungstendenzen der indischen Bevölkerung. Das führte immer häufiger zu Hungerkatastrophen:

Tab. 32 Anzahl der Toten durch Hungersnöte in Indien, 1800 - 1900

1800-25:	1 Mill.	1825-50:	500.000
1850-75:	5 Mill.	1875-1900:	15 - 20 Mill.

Quelle: Arvind Sharma, The British Raj and Indian Economic Development: The Nineteenth Century as a Case of Controversy and Methodology, in: The Indian Economic Journal, Jg. 19 (1972), Heft 3, S. 454

Aufgrund dieser alamierenden Zustände wurde vom britischen

24) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 403
25) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 390

Parlament eine Untersuchungskommission eingesetzt, um entgegenwirkende Maßnahmen zu ergreifen. Entscheidend dabei war, daß die drei wesentlichen Elemente Steuern, Bodenverteilung und zentrale Bewässerung weitgehend aus den Untersuchungen herausfielen. Hungerkatastrophen solchen Ausmaßes konnten zwar künftig verhindert werden, was aber nicht durch eine breite Entfaltung der landwirtschaftlichen Produktion, sondern durch bessere Verteilungsmaßnahmen bei Krisen und -gegen Ende der britischen Herrschaft- zusätzlich durch Importe erreicht wurde.

Durch die ungenügenden Regelungen setzte sich der Verfall der indischen Landwirtschaft fort. Besonders kritisch wirkte sich die Weltwirtschaftskrise aus, die zu einem Preisverfall von etwa 50 % für Agrarprodukte führte. Die damit entstandene Verarmung der Bauern machte es diesen unmöglich, die Produktion auf der bestehenden Stufenleiter fortzuführen, geschweige Maßnahmen zur Steigerung der Produktion durchzuführen. Der Erschöpfung des Bodens konnte nicht durch verstärkte Düngung entgegengewirkt werden, da hierzu die nötigen Gelder fehlten. So wurden die künstlichen Düngemittel, die Indien bereits 1925 herstellte, ausschließlich für den Export verwandt (26). Auf der anderen Seite erhielt der Boden nicht ausreichend natürliche Düngemittel, denn der Dung auf dem Lande stellte die wesentliche Grundlage für Feuerung dar (27).

Die notwendige Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität hätte nur über verstärkte zentrale Bewässerung

---

26) Vergl. W. J. Macpherson, Economic Development in India under the British Crown, in: A.J. Youngson (Hrsg.), Economic Development in the Long Run, London 1972, S. 152

27) Noch 13 Jahre nach der Unabhängigkeit schätzte die indische Regierung, daß 55 % des Energieverbrauchs durch Holz, Farmabfälle und Dung gedeckt wird. Vergl. W. J. Macpherson, a.a.O., S. 140

stattfinden können, die ja die entscheidende Basis der asiatischen Landwirtschaft bildete. Die entgegengesetzte Tendenz ist jedoch festzustellen: 1931 wurden die gesamten Ausgaben für landwirtschaftliche Projekte von Rs 14,8 Mill. auf Rs 11,4 Mill. gesenkt (28), d. h. etwa 0,5 % der gesamten Ausgaben von Zentral - und Provinzregierungen wurden für die Landwirtschaft verwandt, die die Lebensgrundlage von 75 % der indischen Bevölkerung bedeutete. Zahlen für 1838/39 zeigen, daß 26 % der gesamten bestellten Fläche von privater Seite, aber nur 15 % im Auftrage der Regierung bewässert wurden (29). Dies war Ergebnis einer bewußten kolonialen Ausbeutung Indiens durch die Engländer. So betrugen die gesamten staatlichen Investitionen im Zeitraum von 1890 - 1947 3 % bis 5 % des Nationaleinkommens. Hiervon wurden über 50 % für die Eisenbahn, aber nur 12 % - 16 % für die gesamte Landwirtschaft verwandt (30).

Resultat ist ein allgemeines Absinken der Durchschnittserträge pro Acre. So fiel der Durchschnittsbetrag in Bengalen im Zeitraum von 1906/07 bis 1926/27 bei Weizen um 80 Pfund pro Acre, bei Winterreis um 212, bei Erbsen um 70 (31). Dieser Rückgang konnte nur ungenügend durch die Extensivierung der Landwirtschaft, d. h. Vergrößerung der absoluten Anbaufläche, ausgeglichen werden. In Relation zum Wachstum der Bevölkerung verringerte sich die Anbaufläche pro Einwohner. Fiel 1901 noch 1,09 Acre auf einen Einwohner, so betrug die

---

28) Vergl. B. P. Maheshwari, Industrial and Agricultural Development of India Since 1914, New Dehli 1971, S. 57

29) Vergl. Macpherson, a.a.O., S. 145

30) Vergl. W. J. Macpherson, a.a.O., S. 144f.

31) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 234

Relation 1951 nur noch 0,84 Acre pro Einwohner (32).

Tab. 33 Index der landwirtschaftlichen Produktion Indiens, 1910/11 - 1946/47 (1938/39:100)

1910/11	1938/39	1946/47
112,5	100	106,2

Quelle: B. P. Maheshwari, Industrial and Agriculture ..., a.a.O., S. 108

Die Entwicklung dieses Produktionsindexes zeigt, daß die Ursache für die Ernährungskrise Indiens nicht ein zu schnelles Wachstum der Bevölkerung war. Indien lag vielmehr mit einer Bevölkerungssteigerung von 30 % im Zeitraum von 1872 - 1931 weit unter der englischen Rate, die in England und Wales 77 % betrug (33). Erst ab 1921 existierte in Indien eine höhere Rate des Bevölkerungswachstums, aber die indische Ernährungskrise datiert nicht erst von der Zeit ab 1921.

Eine Ausnahme gegenüber der allgemein stagnierenden Tendenz stellte allein der -im wesentlichen von den Engländern betriebene- Plantagenanbau dar. Dieser war mit den Waren Baumwolle, Zucker und Tee primär exportorientiert und übte daher auf den gesamten Agrarsektor nur einen geringen stimulierenden Einfluß aus. Zudem ist zu berücksichtigen, daß zwischen 1900 und 1940 der Anteil der Plantagen am gesamten Ackerland nur 0,3 % ausmachte (34).

Der Niedergang der gesamten Landwirtschaft wird dagegen noch einmal deutlich in der Entwicklung des Außenhandels. 200 Jahre britische Herrschaft bewirkten, daß Indien zunehmend

32) Vergl. B. P. Maheshwari, a.a.O., S. 108
33) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 63
34) Vergl. W. J. Macpherson, a.a.O., S. 155

auf Importe von Nahrungsmitteln angewiesen war. Die Exporte von Getreide und Hülsenfrüchten nahmen in dem Zeitraum von 1933/34 bis 1945/46 kontinuierlich von 117 Mill. Rs auf 27 Mill. Rs ab (35). Umgekehrt stiegen dagegen die Importe (Mehr mit eingeschlossen) von 1934/35 bis 1947/48 von 16,2 Mill. auf 314,2 Mill. Rs.

Parallel zur Landwirtschaft verfolgte die englische Krone gegenüber der Industrie dieselbe Politik wie die Ostindische Kompanie. Zunächst sei allgemein vermerkt, daß die Engländer zwar ständig Untersuchungskommissionen über ökonomische Entwicklung in Indien beschäftigten (die ein umfangreiches statistisches Material anfertigten), aber keine Daten zur allgemeinen ökonomischen Entwicklung aufstellten. Es fehlen Angaben über die Entwicklung des Volkseinkommens, gesamt oder pro Kopf. Spätere Untersuchungen schwanken erheblich in ihren Ergebnissen. Die günstigsten Schätzungen für die 90zig jährige Herrschaft der Krone gehen von einem realen Wachstum des Volkseinkommens von jährlich 1,15 % aus, pro Kopf betrachtet, beträgt es sogar nur 0,5 % (36). Das geringe Wachstum resultierte aus der Strategie des englischen Kapitals, den Aufbau einer indischen Industrie weitgehend zu unterdrücken.

Als zentrales Instrument diente hierfür die Kombination von Zoll- und Handelspolitik. Der indische Haushalt litt unter einem permanenten Defizit, wobei sich die finanzielle Situation nach dem Aufstand von 1857 noch weiter verschlechterte. In dieser Situation versuchte die indische

---

35) Vergl. B. P. Maheshwari, a.a.O., S. 86

36) Vergl. W. J. Macpherson, a.a.O., S. 134

Regierung -von der Krone eingesetzt-, sich durch eine Änderung der Zollpolitik zusätzliche Einnahmen zu verschaffen. So wurde 1854 der Zoll erhöht und die englischen Importe den anderen ausländischen Produkten gleichgestellt.

Auf Druck des englischen Kapitals wurden die Importzölle jedoch bereits 1860 wieder herabgesetzt, Exportzölle auf Rohprodukte ganz aufgehoben. Dringend benötigte Gelder gingen so verloren. Während sich das Handelsvolumen in zehn Jahren von L60.000.000 auf L106.000.000 vergrößerte, verringerten sich die Zolleinnahmen um L10133350. Verglichen mit dem gesamten Außenhandel betrugen sie nur die geringe Summe von L2.400.000 (37).

Die künftige Zollpolitik schwankte ständig zwischen den beiden Interessen: Das englische Industriekapital wollte durch Zölle eine selbständige Entwicklung Indiens erschweren; die indische Regierung wollte über eine Erhöhung der Zölle zusätzliche Mittel gegen das permanente Haushaltsdefizit erlangen. Die Interessen des englischen Kapitals waren jedoch ausschlaggebend. So fand die nächste Zollsenkung 15 Jahre später statt, da indische Handelsgruppen selbständig eine Baumwollindustrie um Bombay aufbauten. Erstmalig für Indien wurden hier mechanische Webstühle eingesetzt, die aus Europa importiert waren. Aus Furcht vor dieser Konkurrenz klagten die Engländer die Importzölle von 3,5 % auf Garn und 5 % auf Baumwollstückgüter als protektionistisch an (38); das Ergebnis war eine weitere Zollsenkung.

---

37) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 245

38) Vergl. R. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 294f.

Später wurden von 1882 bis 1894 sämtliche Importzölle mit Ausnahme von Salz und Alkohol aufgehoben. Aufgrund des steigenden Budgetdefizites wurde 1894 ein allgemeiner Zoll von 5 % auf die meisten Artikel geschlagen. Um den Protesten der Manchesterfabrikanten vorzubeugen, erhob man gleichzeitig eine Steuer von 5 % auf alle indischen Waren, die in Konkurrenz zu englischen standen. Dieser Vorschlag wurde trotzdem mit der Begründung abgelehnt, daß am Prinzip des Freihandels nicht gerüttelt werden sollte. Wenn die indische Regierung zusätzliche finanzielle Mittel benötige, sollte sie die Steuer auf indische Waren erhöhen. Daraufhin erhob die indische Regierung eine Steuer von 3,5 % auf alle indischen Baumwollprodukte, unabhängig davon ob sie in Konkurrenz zu englischen Waren standen oder nicht.

Die koloniale Abhängigkeit führte zur Verkehrung der Zollpolitik. Anstatt das Aufkommen der eigenen Industrie mit diesem Instrument zu fördern, wurde es als Schutz der entwickelteren englischen Industrie verwandt. Das Anwachsen der indischen Baumwollfabriken konnte zwar damit verhindert werden, aber trotz einer erhöhten Anzahl von Fabriken sank der Output von Garn und Baumwolle beträchtlich (39).

Bis zu dem ersten Weltkrieg fand keine bedeutsame industrielle Entwicklung statt. Zwar wurde die in den Händen der Inder befindliche Baumwollindustrie weiter ausgebaut, war aber in Relation zur gesamten ökonomischen Entwicklung unbedeutend. Auch der Aufbau der ersten Eisen- und Stahlwerke von Tata um 1910 stellte nur einen ersten Schritt zur Industrialisierung dar. 1919 umfaßte der gesamte Industriesektor nur 1,17 Mill. Arbeiter, d. h. weniger als 1 % der gesamten

---

39) Vergl. Dutt, Vol. II, a.a.O., S. 398

arbeitenden Bevölkerung (40).

Vom englischen Kapital gingen nur geringe Anstöße in Form von Direktinvestitionen zur industriellen Entwicklung Indiens aus. Man schätzt die Summe der britischen Kapitalinvestitionen um 1924 zwischen 450 bis 475 Mill. Pfund. Dieser Kapitalimport führte jedoch nicht zur Entwicklung einer modernen Industrie, da 97 % dieser Anlagen für Regierungszwecke, Transportwesen, Plantagen und Finanzwesen bestimmt waren: "das heißt, sie wurden für Zwecke angelegt, die der handelsmäßigen Durchdringung Indiens, seiner Ausbeutung als Rohstoffland und als Markt für britische Fertigwaren dienten und in keiner Weise mit industrieller Entwicklung verknüpft waren" (41).

Ab 1916 wandelte sich die englische Politik, die jetzt bewußt auf eine Industrialisierung Indiens zielte. Der Wandel erfolgte aus drei Gründen: 1. Militärische Gründe: durch eine zeitweise Unterbrechung der Verbindungswege wurde es notwendig, eine industrielle Basis für die 'östlichen Kriegsschauplätze' zu schaffen. 2. Ökonomische Gründe: die Engländer befürchteten, nach dem 1. Weltkrieg ihre Vormachtstellung in Indien an die USA und europäische Staaten zu verlieren. So wies der britische Anteil an den gesamten indischen Exporten eine fallende Tendenz auf. Von einer Industrialisierung Indiens erhofften sich die Engländer den größten Vorteil, da die indische Industrie sich weitgehend in ihrem Besitz befand. 3. Innenpolitische Gründe: die wirtschaftlichen Zugeständnisse sollten die indische Bourgeoisie stärker an das englische Kapital binden, um möglichen Unruhen infolge des Krieges besser entgegentreten zu können.

---

40) Vergl. J. N. Bhagwati and P. Desai, India ..., a.a.O., S. 31

41) R. Palme Dutt, a.a.O., S. 152

Erstmals in der Geschichte Indiens unter britischer Herrschaft wurde das Zollsystem zum Vorteil der indischen Industrie angewandt. So erreichte die Eisen- und Stahlindustrie 1924 einen Schutzzoll von 33,3 % und dazu noch ein Prämiensystem. Der Aufschwung nach dem Kriege war jedoch nur von kurzer Dauer. Ein Index hierfür ist die Entwicklung neuer Kapitalanlagen für Britisch Indien.

Tab. 34 Index der registrierten neuen Kapitalanlagen in Indien, 1914 - 27 (1915 : 100)

1914	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
100	221	121	51	40	31	45	29

Quelle: R. Palme Dutt, Indien Heute, S. 172

Ein wesentlicher Grund für diesen temporär beschränkten Aufschwung war die Unzulänglichkeit des Protektionismus als Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung Indiens. Die geschützten Industrien konnten sich zwar rasch entwickeln, aber damit verbunden war kein organisches Wachstum der gesamten Industrie. Zum Aufbau einer eigenen Produktionsmittelindustrie hätten vielmehr umfassendere Maßnahmen eingeleitet werden müssen.

Das Heraufkommen der Weltwirtschaftskrise war jedoch weit schwerwiegender in ihren ökonomischen und politischen Konsequenzen. So fiel der Wert der indischen Warenexporte von 1928/29 bis 1932/33 von Rs 3390 Mill. auf Rs 1350 Mill. (42) In dieser ökonomisch schwierigen Situation erhielt Indien -im Gegensatz zu den meisten europäischen Staaten- keine Zahlungs- oder Krediterleichterungen. Es mußte vielmehr seine Tributzahlungen an England in gleicher Höhe fortsetzen. Aufgrund der geringen Warenexporte erfolgten diese Zahlungen zu

42) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 173

einem großen Teil in Gold. In dem Zeitraum von 1931-35 wurde Gold im Werte von 203 Mill. Pfund Sterling nach England transferiert; dies bedeutete zwar für die englische Währung eine wichtige Stützung für Indien aber den Ruin. (43)

Nach dem Ende der weltweiten Depression erlebte auch die Wirtschaft Indiens einen erneuten Aufschwung. Neben dem weltweiten Boom wurde die Entwicklung noch durch die Swadeshi Bewegung gefördert, d. h. dem Boykott ausländischer Waren. So stieg der Kohleverbrauch von 19,4 Mill. Tonnen 1932/33 auf 27 Mill. Tonnen 1937/38 (44). Zu Beginn des zweiten Weltkrieges konnte Indien sich in Zucker, Zement und Streichhölzern selbst versorgen. Den Bedarf an Baumwolltextilien deckte es zu 90 %, an Stahl zu zwei Dritteln aus eigener Produktion.

Die ökonomisch günstigere Position Indiens vor dem 2. Weltkrieg gegenüber der Lage vor dem 1. Weltkrieg darf jedoch nicht mit einer allgemeinen Tendenz zur Industrialisierung gleichgesetzt werden. Die Konsumtion befand sich auf einem so niedrigen Niveau, daß bei einem Stand der Selbstversorgung in einigen Produktionszweigen noch von keiner allgemeinen Tendenz zur Industrialisierung gesprochen werden kann. Wenn man die Entwicklung des Anteils der Industriearbeiter an der Gesamtbevölkerung betrachtet, kann man eher von einer entgegengesetzten Tendenz, einer allgemeinen Deindustrialisierung ausgehen:

(Vergl. Tab. 35 auf der folgenden Seite)

Der zweite Weltkrieg führte zunächst zu einem Aufschwung

---

43) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 174

44) Vergl. B. P. Maheshwari, a.a.O., S. 66

Tab. 35 Anteil der Industriearbeiter an den Erwerbspersonen und in der Gesamtbevölkerung Indiens, 1911-41 (in Prozent)

Anteil an	1911	1921	1931	1941
den Erwerbspersonen	11,7	11,0	10,0	-
der Gesamtbevölkerung	5,5	4,9	4,3	4,2

Quelle: R. Palme Dutt, Indien Heute, S. 176

der indischen Wirtschaft. Wesentlich dabei war jedoch, daß diese Steigerung ausschließlich durch eine erhöhte Auslastung der Kapazitäten erreicht wurde, woraus ein enormer Verschleiß der Produktionsanlagen resultierte. Die extrem hohen Profite wurden nicht zu einer Erweiterung oder Erneuerung der Produktionsanlagen benutzt.

Mehrere Ursachen sind dafür verantwortlich: Die indische Industrie befand sich (mit Ausnahme von Zucker, Zement und Baumwolle) weitgehend in den Händen des ausländischen Kapitals (45). Deren Interessen waren jedoch in der Phase des 2. Weltkrieges ausschließlich auf hohe Profite und deren Transfer gerichtet, weniger an Neuanlagen in Indien. Entscheidender wirkte sich aber der Umstand aus, daß Indien nicht eine eigene Produktionsmittelindustrie besaß. Durch die koloniale Abhängigkeit beschränkte sich die industrielle Entwicklung auf die Herstellung von Konsumgütern oder erste Verarbeitungsstufen von Rohstoffen. Indien wurde in ein System der internationalen Arbeitsteilung gepreßt, das eine selbständige ökonomische Entwicklung verhinderte. Da aber die Importe von Produktionsmitteln durch den Krieg erheblich eingeschränkt waren, konnte die Produktion nur durch rücksichtslose Ausnutzung der vorhandenen Kapazitäten gesteigert werden.

45) Vergl. Charles Bettelheim, India Independent, New York 1971, S. 60

Die Engländer perpetuierten diesen Zustand durch die bewußte Politik während des 2. Weltkrieges. So wurde der Vorschlag der Amerikanischen Technischen Mission zum Ausbau der indischen Industrie mit Hilfe der Regierung der USA, um das militärisch-ökonomische Potential in Ost-Asien zu stärken, von der englischen Regierung abgelehnt. Die Engländer degradierten Indien trotz der militärischen Lage zu einer reinen Reparaturwerkstatt, um die eigene Industrie vor einer möglichen indischen Konkurrenz zu schützen. So schrieb die Railway Gazette in London über den Besuch Guy Lococks (des Vertreters des britischen Handelsamtes) bei dem Beschaffungsrat Ostgruppe im Oktober 1940: "Gleichzeitig ist Locock der Ansicht, daß der Besuch der Mission nicht das Resultat hatte, Schritte zur Erweiterung der Produktion zu tun, die nicht für Kriegszwecke wesentlich sind und daß im ganzen genommen es nicht wahrscheinlich sei, daß die Nachkriegsinteressen der britischen Industrie in Indien so sehr zu leiden haben würden, wie zuzeiten erwartet wurde" (46).

Bisher haben wir die Auswirkungen der britischen Herrschaft über Indien auf die ökonomische Entwicklung schwerpunktmäßig anhand der Steuer-, Zoll- und Handelspolitik untersucht. Ein weiteres zentrales Moment besteht im Werttransfer von Indien nach England.

Die unter dem Titel 'Heimatspesen' deklarierte Summe wuchs rasch unter der Herrschaft der Krone. Die jährlichen Tribute Indiens an England stiegen von 1851 bis 1933/34 von 2,5 Mill. auf 27,5 Mill. Pfund Sterling an (47).

Damit ist nur ein kleiner Teil des gesamten Werttransfers

---

46) R. Palme Dutt, a.a.O., S. 192

47) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 145

nach England erfaßt. Der gesamte Transfer wird gegen Ende der britischen Herrschaft auf jährlich L 135 Mill. geschätzt (48). Die ökonomische Grundlage für diese enorme Ausbeutung bildete der Außenhandel, bzw. der permanente Exportüberschuß.

Tab. 36 Indischer Exportüberschuß als Mittel von Fünfjahresperioden, 1851-1935/36 (in Mill. Pfund Sterling)

1851 - 55	1897 - 1901	1909/10 - 1913/14	1931/32 - 1935/36
4,3	15,3	22,5	59,2

Quelle: R. Palme Dutt, Indien Heute, S. 145

Neben dem Exportüberschuß ist noch ein permanentes Ansteigen der Verschuldung Indiens gegenüber England zu verzeichnen.

Tab. 37 Entwicklung der öffentlichen Verschuldung Indiens, 1858 - 1939 (in Mill. Pfund Sterling)

1858	1900	1913	1939
70	224	274	884,2

Quelle: R. Palme Dutt, Indien Heute, S. 148

Die Bedeutung dieses riesigen Verlustes durch den Werttransfer nach England für die ökonomische Entwicklung Indiens läßt sich qualitativ und quantitativ nur schwer abschätzen. So ist Baran zuzustimmen, wenn er schreibt: "Zweifellos wäre die wirtschaftliche Entwicklung Indiens ganz anders verlaufen, wenn der volkswirtschaftliche Überschuß, den England aus Indien herausholte, auch tatsächlich in Indien investiert worden wäre. Es ist zwecklos darüber nachzudenken, ob die indische Wirtschaft bis heute eine Entwicklungsstufe erreicht

48) Vergl. R. Palme Dutt, a.a.O., S. 160

hätte, die den sagenhaften natürlichen Ressourcen des Landes und den Möglichkeiten seines Volkes entspricht. Auf jeden Fall hätten viele Generationen von Indern nicht unter den chronischen Katastrophen der vergangenen zwei Jahrhunderte leiden müssen" (49).

Indien stand aber zu Beginn der Unabhängigkeit vor dem Problem, daß einerseits 72,3 % der Beschäftigten in der Landwirtschaft arbeiteten (50), andererseits dieser Sektor nicht genügend Nahrungsmittel produzierte. Indien war gezwungen, Nahrungsmittel aus dem Ausland einzuführen, deren Anteil an den gesamten Importen 1951/52 30,3 % betrug (51). Die Ernährungskrise verschärfte sich noch durch die Teilung Indiens in Pakistan und die Indische Union; denn die Umsiedlung von etwa 7 Mill. Menschen brachte schwierige Probleme in der Nahrungsmittelversorgung mit sich. Zudem verlor Indien mit Punjab die am besten entwickelte Agrarprovinz. Für die ökonomische Entwicklung ergab sich daraus eine schwierige Situation. Indien konnte nicht (wie es unter der englischen Herrschaft potentiell möglich gewesen war) landwirtschaftliche Überschüsse im Nahrungsmittelbereich zum Import von Produktionsgütern verwenden. Auch der Importbedarf an Rohmaterialien übersteigt weit die Exportmöglichkeiten. So betrugen die Importe im Jahre 1951/52 2540 Mill. Rs, die Exporte dagegen nur 1396 Mill. Rs (52).

Indien konnte sich daher in seiner industriellen Entwicklung weder auf eine ursprüngliche Akkumulation stützen noch einen landwirtschaftlichen Surplus für die industrielle

---

49) Paul A. Baran, Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied am Rhein und Berlin 1966, S. 245

50) Vergl. Charles Bettelheim, a.a.O., S. 4

51) Vergl. V. Dagli, a.a.O., S. 396

52) Vergl. V. Dagli, a.a.O., S. 395f.

Akkumulation aufweisen. Eine selbständige Kapitalakkumulation im industriellen Sektor war deshalb äußerst gering. Ein wesentlicher Grund hierfür bestand in der internationalen Arbeitsstruktur, in die Indien damals gepreßt wurde: in der ersten Phase war es primär Rohstofflieferant für die Engländer und dafür Abnehmer ihrer Konsumwaren, in der Phase der Unabhängigkeit vor allem Exporteur von Konsumgütern und Importeur von Produktionsmitteln. Von der Gebrauchswertseite gesehen, wurde dadurch Indien in seiner Akkumulation von den Exporten der Industriestaaten abhängig, denn es besaß keine eigene Produktionsmittelindustrie. Schätzungen gehen davon aus, daß 1951 der Anteil der Produktionsmittelindustrie am Bruttoproduktionswert der gesamten Industrie Indiens nur 22 % betrug, gegenüber 78 % der Konsumgüterindustrie (53). Diese für die ökonomische Entwicklung Indiens ungünstigen Strukturen wurden noch durch die spezifischen Konzentrationen in den einzelnen Sektoren verstärkt.

So besitzt im Bereich der Produktionsmittelindustrie die Eisen und Stahl erzeugende Industrie mit 20,6 % den größten Anteil am Bruttoproduktionswert. Diese Summe ist etwa doppelt so groß wie der Anteil der Maschinenbauindustrie. Dieser Widerspruch erklärt sich aus dem Umstand, daß Eisenbahn und Bauwirtschaft die Hauptnachfrager für Eisen- und Stahlprodukte sind. Der Bereich der Produktionsmittelindustrie ist vor allem mit dem Transportwesen verkettet.

Die Überbetonung des Transportwesens in Indien zu Beginn der Unabhängigkeit -insbesondere in der Form der Eisenbahn- läßt sich auch bei der Verteilung der Beschäftigten auf die

---

53) Vergl. G. K. Shirokov, Industrialisation of India, Moscow 1973, S. 36ff.

einzelnen Sektoren aufzeigen. Bei einer Bevölkerung von 360 Mill. Einwohner im Jahre 1949 arbeiteten etwa 2,4 Mill. Personen in Fabriken. Davon sind 108000 Arbeiter der Eisenbahnreparaturwerkstätten abzuziehen und dem Eisenbahnpersonal von 901000 Personen zuzuordnen (54). Die Summe der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie beträgt nur etwa das 2,4 fache des Eisenbahnsektors. Diese Strukturen zeigen deutlich das Resultat der kolonialen Herrschaft. Die industrielle Entwicklung wurde nur insoweit gefördert, als es für den Abtransport der Rohstoffe und der Verteilung von importierten Waren notwendig war.

Eine Parallele bildet die Struktur der Maschinenbauindustrie. Ohne die Eisenbahnwerkstätten zu berücksichtigen, wurden 1951 48 % des Bruttoproduktionswertes dieses Sektors von Reparaturwerkstätten erstellt (55).

Die Konsumgüterindustrie besitzt zwar zu Beginn der Unabhängigkeit Indiens ein größeres Gewicht als die Produktionsmittelindustrie, weist aber auf der anderen Seite eine starke Konzentration auf, so daß das Übergewicht nur durch einige Sektoren bedingt ist. So erzeugten die Textilindustrie mit 46,2 % und die Nahrungsmittelindustrie mit 39,7 % zusammen 85,9 % des gesamten Bruttoproduktionswertes der Konsumgüterindustrie (56).

Für die weitere ökonomische Entwicklung Indiens waren aber nicht nur diese Strukturzusammenhänge entscheidend, sondern zugleich die Tatsache, daß der Industriesektor insgesamt nur wenig entwickelt war. Sein Beitrag zum Nationaleinkommen

---

54) Vergl. J. N. Bhagwati and P. Desai, India, a.a.O., S. 31

55) Vergl. G. K. Shirokov, a.a.O., S. 39

56) Vergl. G. K. Shirokov, a.a.O., S. 36

(Bergwerke mit eingeschlossen) betrug 1948/49 nur 17,1 % (57). Die ökonomische Unterentwicklung Indiens wird besonders deutlich in einem Vergleich mit Englands pro Kopf-Produktion wichtiger Industriegüter:

Tab. 38 Pro Kopf-Produktion von Industriegütern in England und Indien 1948

	England	Indien	2 als Prozent von 1 3
Elektr. Energie, kWh	1095	13,1	1,2
Roheisen, kg	189	4,0	2,1
Stahl, kg	302	3,6	1,2
Kohle, kg	4251	85,5	2,0
Zement, kg	174	4,4	2,5
Baumwolle (verar.), m	35	14,5	41,4

Quelle: G. K. Shirokov, Industrialisation of India, S. 40

Trotz der Unterentwicklung des Industriesektors ist aber zu betonen, daß dieser zu Beginn der indischen Unabhängigkeit aufgrund der weitgehend feudalen Produktionsverhältnisse in der Landwirtschaft die einzige akkumulationsfähige Basis der indischen Wirtschaft darstellte. Entsprechend hoch war mit 57 % der Anteil der Fertig- und Halbfertigwaren an den gesamten indischen Exporten in den Jahren 1951/52 (58).

Dieser hohe Anteil entspricht jedoch weniger einer bewußten Exportpolitik in Hinblick auf die Industrialisierung Indiens, sondern resultiert vor allem aus der Verelendung der indischen Bevölkerung. Das jährliche Pro-Kopf-Einkommen zählte zu Beginn der Unabhängigkeit mit 50 US-Dollar zu den niedrigsten der Welt. So zeigt sich in diesem Zusammenhang noch eine weitere Abhängigkeit vom Außenhandel. Indien kann seine Konsumgüterindustrie nur entwickeln, wenn es große Quanta auf dem Weltmarkt absetzt, denn der innere Markt ist aufgrund der Verarmung äußerst beschränkt.

57) Vergl. Ch. Bettelheim, India Independent, S. 2
58) Vergl. V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 395

2.3. Wirtschaftspolitische Zielsetzungen Indiens

Mit der Unabhängigkeit im Jahre 1947 konnte Indien seine politische Macht für eine eigenständige ökonomische Entwicklung einsetzen. Es standen zu diesem Zeitpunkt prinzipiell mehrere Wege offen, durch politische Maßnahmen die ökonomischen Strukturen vom peripheren Akkumulationsmodell zu einer eigenständigen Wirtschaft zu verändern. Wir werden hier die politischen Zielvorstellungen nur insoweit skizzieren, als sie Indiens ökonomische Integration auf dem Weltmarkt betreffen.

Im ersten Teil der Analyse haben wir abstrakt das Realaustauschverhältnis als eine Ebene der Verbindung der nationalen Reproduktion mit dem Weltmarkt analysiert. Das Zurückführen der Preisbewegungen auf das Wertgesetz als dem Strukturprinzip von Verteilung der Waren und der Ressourcen setzt einen spezifischen gesellschaftlichen Rahmen voraus, dem Indien mit seiner Planwirtschaft und der politischen Zielsetzung des Sozialismus zu widersprechen scheint.

So legte die Resolution des Parlaments vom Dezember 1954 das Ziel der Wirtschaftspolitik wie folgt fest: "The objective of economic policy should be a Socialistic Pattern of Society" (1). Dieser Begriff wurde im 2. Fünf-Jahres-Plan so charakterisiert: "Essentially, this means that the basic criterion for determining lines of advance must not be private provit, but social gain, and that the pattern of development and the structure of socio-economic relations should be so planned that they result not only in appreciable increases in national income and employment but also in greater equality in incomes and wealth" (2).

---

1) G. o. I., Fourth Five Year Plan - Draft, o.O., o.J., S. 2
2) G. o. I., Fourth ..., a.a.O., S. 2 (Hervorh. d. Verf.)

Diese Bestimmung der Allokation von Ressourcen scheint dem Preis- und Proftimechanismus zu widersprechen; das würde implizieren, der Weltmarkt könnte über Preise keinen Einfluß auf die Strukturentwicklung der indischen Wirtschaft nehmen.

Dem steht die Tatsache entgegen, daß Indien zu Beginn seiner Unabhängigkeit die privaten Unternehmen nicht verstaatlichte, sondern eine 'mixed economy' schuf. Die Grenze zwischen dem öffentlichen Sektor und den privaten Unternehmen zog man recht vage: "There can be no doubt that the state must play a progressively active role in the development of industries, but ability to achieve the main objectives should determine the immediate extent of state responsibility and the limits to private enterprises" (3). Die Resolution legte nur verbindlich fest, die Bereiche Waffen- und Munitionsherstellung, Atomenergie und Eisenbahnen ausschließlich dem staatlichen Sektor vorzubehalten. Außerdem wurden sechs weitere Schlüsselsektoren bestimmt, die unter staatlicher Kontrolle stehen, wobei gleichzeitig Kooperationsformen mit privaten Unternehmen möglich waren.

Diese Maßnahmen lassen nicht erkennen, daß dadurch der Preis-Profitmechanismus als Allokationsprinzip der Ressourcen abgeschafft worden ist. Vielmehr sicherte die Resolution den Kapitalien eine ausreichende Verwertung zu: "A fair return on capital employed in the industry and reasonable reserves for the maintenance and expansion of the undertaking" (4). In diesem Zusammenhang ist gleichzeitig zu betonen, daß das ausländische Kapital expliziert aufgefordert wurde, in Indien zu investieren. (5)

---

3) G.o.I., Ministry of Industry and Supply Resolution, April 1948, in: V. B. Singh, Indian economy, a.a.O., S. 139

4) G.o.I., Ministry of ..., a.a.O., S. 143 f.

5) Vergl. V. B. Singh, a.a.O., S. 145 und S. 147

In dieser miexed economy sollte eine umfassende Planung verhindern, daß der Profitmechanismus die Allokation der Ressourcen dominiert. Den Gedanken der Planung griff bereits die indische Kongreßpartei in den 30iger Jahren -während des Kampfes um die nationale Unabhängigkeit- auf, so daß bereits 1951 der erste Fünf-Jahres-Plan in Kraft treten konnte. Für dieses Problem ist der Charakter der indischen Planung entscheidend: "Their main characteristic is that they state what is anticipated or expected. They are entirely different from socialist plans, which lay down imperative and compulsory conditions (...). Nothing is made absolute or compulsory, although certain prohibitive measures may be taken. The Plan is more imperative in the public sector, but even here nothing ist strictly compulsory because the public sector has to adjust its policies to the decisions of the stronger private sector" (6).

In diesem Zusammenhang wird deutlich, daß die in Indien durchgeführte Planung die unterlassene Verstaatlichung der privaten Kapitale nicht ersetzt. Der Staat kann zwar gezielt einige Schlüsselsektoren unter seiner Regie betreiben und in den privaten Bereich mit fiskalpolitischen Maßnahmen lenkend eingreifen, aber bei dieser Strategie wird er den Profitmechanismus als Basis der Allokation der Ressourcen nicht aufheben können: "It is naive to expect that the state, in a mixed economy, where the private sector and industrial empires therein continue to play a major economic (and here political) role and keep on growing, will be able gradually to subordinate the strength of this sector: a 'democratic liquidation of capitalism' is a utopian programme" (7).

---

6) Ch. Bettelheim, India Independent, S. 147

7) J. Bhagwati and P. Desai, India, S. 146

Indien besaß zur Unabhängigkeit -innerhalb des skizzierten gesellschaftlichen Rahmens- die Wahl zwischen zwei wirtschaftspolitischen Entscheidungen zur Förderung der ökonomischen Entwicklung. Zum einen konnte es (gemäß der Theorie der komparativen Kosten) primär die landwirtschaftliche Entwicklung und den Aufbau einer Leichtindustrie forcieren, um den Bedarf an Industriegütern wesentlich durch Importe zu befriedigen. Zum anderen konnte es versuchen, direkt eine industrielle Entwicklung einzuleiten, wobei der Aufbau einer Schwerindustrie einen entscheidenden Stellenwert eingenommen hätte (8).

Während der 1. Plan die Aufgabe hatte, eine Konsolidierung der indischen Wirtschaft zu erreichen, wurde mit dem 2. Plan der Weg einer eigenen Industrialisierung beschritten. Der Entwurf zu diesem zweiten Plan stammt im wesentlichen von Mahalanobis und sah -in enger Anlehnung an die sowjetische Industrialisierung in den 20ziger Jahren- einen gezielten Aufbau der Grundstoff- und Schwerindustrie vor. Entsprechend dieser Vorstellung änderte sich mit dem 2. Plan die Verwendung der Mittel für den öffentlichen Sektor. Dabei wurden die neuen Relationen auch bei den späteren Plänen beibehalten.

(Vergl. Tab. 39 auf der folgenden Seite)

Aufgrund der unterschiedlichen gesellschaftlichen Verhältnisse konnte in Indien -im Gegensatz zur Sowjetunion- die Industrialisierung nicht unabhängig von den existierenden Preis- und Konkurrenzstrukturen auf dem Weltmarkt durchgeführt werden. Wurden in der Sowjetunion die

---

8) Vergl. H. Breuer, Die Industrialisierung Indiens unter dem Druck der steigenden Auslandsverschuldung, Berlin 1967, S. 74

Tab. 39 Mittelverwendung für den öffentlichen Sektor Indiens (in Proeznt)

1. Plan Ist	2. Plan Ist	3. Plan Ist	Jahres-pläne Ist	4. Plan Soll	5. Plan Soll	
15	12	13	17	17	13	Landwirtsch.
30	19	22	24	22	24	Bewässerung u. Energie
5	24	23	26	23	24	Industrie u. Bergbau
26	27	25	18	20	19	Transportwesen
24	18	17	15	18	20	Sozialleistg. u. Sonstiges

´´Schätzung

Quellen: Helmut Breuer, Die Industrialisierung Indiens unter dem Druck der steigenden Auslandsverschuldung, S. 37; Government of India, India-Pocket Book of Economic Information 1972, S. 309 und S. 311; Government of India, Draft Fifth Five Year Plan 1974 - 79, Vol. I, S. 85

Ressourcen vor allem auf der Basis der notwendigen gesellschaftlichen Aufbauschritte zur Überwindung der ökonomischen Rückständigkeit verteilt, wobei die Ziele politisch festgelegt waren, so mußte in Indien noch zusätzlich die internationale Konkurrenzfähigkeit betrachtet werden. Um diesen Einfluß auf die Allokation der Ressourcen abzuschwächen, führte Indien, wie viele andere Entwicklungsländer, die Politik der Importsubstitution ein (9). Diese Maßnahme machte indische Waren zwar international nicht konkurrenzfähig, sicherte aber den notwendigen Binnenmarkt, um die im Land hergestellten Waren auch absetzen zu können. Die Politik der Importsubstitution ist im wesentlichen in zwei Punkten vorteilhaft: zum einen wird -analog der von List vorgeschlagenen Schutzzollpolitik- der Binnenmarkt

9) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 282ff. u. S. 471ff.

durch tarifäre und quotenmäßige Beschränkungen weitgehend vor der ausländischen Konkurrenz geschützt. Zum anderen besitzt die einheimische Industrie eine ziemlich exakte Einschätzung der inländischen Nachfrage nach Produkten, die durch Importrestriktionen vom Markt ferngehalten werden. Gerade der letzte Punkt charakterisiert den Unterschied zwischen der Politik der Importsubstitution und der des Schutzzolls, indem mit Hilfe politischer Maßnahmen Importe durch Eigenprodukte ersetzt werden. Die Importsubstitution wird im allgemeinen gemessen durch das Sinken der Relation der Importe zur insgesamt verfügbaren Menge eines bestimmten Gutes (10).

Tab. 40 Importsubstitution in Indien, 1950/51 - 1973/74
(in Prozent)

	1950-51	1960-61	1970-71	1973-74
Getreide	5,9	4,7	2,8	4,3
Rohbaumwolle	27,8	16,4	11,1	1,9
Zuckermühlen-Maschinen	100	19,3	0,6	0,3
Textilmaschinen	n.v.	69,1	13,2	n.v.
Eisen und Stahl	25,2	35,7	13,4	18,3
Aluminium	72,8	58,1	3,7	1,1
Soda Asche	40,0	39,6	neg.	0,6
Fahrräder	62,5	neg.	neg.	0,o
Nähmaschinen	41,1	0,3	0,3	0,5
Zeitungspapier	100,0	76,0	79,6	70,5
Papier	23,2	7,4	1,9	2,3
Garn und synthetische Fasern	n.v.	25,4	10,0	3,1

neg.: negativ
n.v.: nicht vorhanden

Quelle: Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 26 (1975), No. 2, S. 101

Bei der Interpretation dieser Daten ist folgendes zu beachten: Der Prozeß der Importsubstitution bei einigen ausgewählten Gütern sagt noch nichts über die Aufhebung der

10) Zur Darstellung anderer Indizes vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 83ff.

Unterentwicklung aus. Analog sind auch die Resultate der Untersuchung von Bhagwati und Desai zu interpretieren; in dem Zeitraum von 1951 - 1963 war die Importsubstitution (nach Industriesektoren unterteilt) bei den Investitionsgütern stärker als bei den Konsum- und Zwischengütern (11), denn Industrialisierungstendenzen sind nicht gleichbedeutend mit der Aufhebung der Unterentwicklung. Entscheidend für die ökonomische Entwicklung Indiens ist die Aufhebung der durch das periphere Akkumulationsmodell bedingten Strukturen.

In diesem Zusammenhang kommt dem wirtschaftspolitischen Ziel des eigenständigen Wachstums (self-reliant growth) eine besondere Bedeutung zu. Gemeint ist hiermit, die indische Wirtschaft soll eine genügend hohe Sparquote zur Finanzierung ihrer Investitionen aufbringen, so daß auf jegliche Form der Entwicklungshilfe verzichtet werden kann. (12)

Die Politik der Importsubstitution hat hier die Funktion, den Ausgleich der Zahlungsbilanz zu fördern. Die Notwendigkeit dieser Maßnahme ergibt sich aus den permanenten Handelsbilanzdefiziten Indiens, die bei den meisten Entwicklungsländern anzutreffen sind (13). Die Importkapazität durch eine Steigerung der Exporte zu erhöhen, sind wegen des stofflichen Charakters enge Grenzen gesetzt. Die

---

11) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 90f. und S. 108 und R. Banerji, Exports of Manufactures from India, Tübingen 1975, S. 91ff. Gleichfalls muß in diesem Zusammenhang betont werden, daß die Tab. 41 zur Entwicklung der Importsubstitution keine Aussagen über die wirkliche Entwicklung der Importe beinhaltet.

12) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan 1974-79, Vol. I, New Dehli, 1973, S. 3ff. 'Self-reliance' und die Beseitigung der Armut stellen die beiden Hauptziele des 5. Planes dar.

13) Vergl. Tab. 23 unserer Arbeit

Politik der Importsubstitution versucht dagegen, Importe durch einheimische Produkte zu ersetzen, um Devisen zu sparen. Inwieweit die Importsubstitution dieses Ziel erreichen kann, ist gegenwärtig äußerst umstritten.

Als ein Beispiel für die ökonomische Effektivität der Importsubstitution führt H. Breuer den Aufbau der indischen Stahlindustrie in der 2. Planperiode an. (14) Es läßt sich zeigen, daß die Devisenkosten bei erreichter Kapazitätsauslastung in nur ca. 1,25 Jahre gedeckt sind. Laufende Devisenkosten sind gering und können daher vernachlässigt werden (15). Der umgekehrte Weg -über Exportsteigerungen die Importkapazität zu erhöhen- erscheint als weitaus schwieriger. Benötigt man für den Aufbau der Stahlwerke fünf Jahre, so müssen die Exporte in der 3. Planperiode um 37 % erhöht werden, d. h. während der 2. Periode um jährlich 6,8 % steigen, um die entsprechenden Importe finanzieren zu können. Die aufgezeigten Wachstumsraten lassen es aber als unrealistisch erscheinen, daß die indische Wirtschaft diese Daten erreicht. Die Politik der Importsubstitution ermöglicht dagegen, mit Hilfe einer "Rupie Kapitalimport die Einsparung von vier Rupien an Importen in der folgenden Planperiode" (16).

Die Aussagefähigkeit dieses Beispiels beschränkt sich darauf, daß bei der Wahl zwischen Exportsteigerung oder Importsubstitution zur Verbesserung der Handelsbilanz bei spezifischen Sektoren letztere sich als die ökonomisch effizientere erweist. Das bedeutet aber nicht, daß die

---

14) Vergl. H. Breuer, a.a.O., S. 42ff.
15) H. Breuer, a.a.O., S. 43
16) H. Breuer, a.a.O., S. 44

Importsubstitution ihrer Funktion gerecht wird, ein eigenständiges Wachstum der indischen Wirtschaft zu ermöglichen. Zwar erhöhte sich die Eisen- und Stahlproduktion während des 2. und 3. Planes um das 3fache, aber gleichzeitig stiegen die Importe um 136 % (17).

Noch extremer war die Entwicklung bei den Werkzeugmaschinen, die hohe laufende Devisenkosten aufwiesen. Die Ausweitung der Jahresproduktion von 200 Mill. Rs in den Jahren 1961 - 66 auf rund 700 Mill. RS bis 1971 bewirkte nach Schätzungen eine Erhöhung der Importe von Werkzeugmaschinen für Investitionszwecke in diesem Sektor von 80 Mill. Rs auf 350 Mill. Rs (18).

Weiterhin ist bei der Beurteilung der Frage, inwieweit die Importsubstitution zu einer Nettoentlastung der Zahlungsbilanz führt, nicht nur der Sektor isoliert zu betrachten, sondern als Teil eines gesamten Produktionszyklusses. Wird aber nur ein Sektor einer Produktionskette von der Importsubstitution erfaßt, so findet lediglich eine Strukturverlagerung der Exporte statt. Anstelle von Werkzeugmaschinen müssen industrielle Rohstoffe, technisches know how usw. importiert werden (19). Bezogen auf die wirtschaftspolitische Zielsetzung eines eigenständigen ökonomischen Wachstums ist entscheidend, inwieweit durch die Politik der Importsubstitutionen ein Gleichgewicht in der Zahlungsbilanz erreicht wird.

Wir werden daher im nächsten Schritt die Entwicklung der

---

17) Vergl. H. Faulwetter und P. Stier, Indien -Bilanz und Perspektive, Berlin (DDR) 1969, S. 123

18) Vergl. H. Faulwetter und P. Stier, a.a.O., S. 125

19) Zur Darstellung der verschiedenen Auswirkungen der Importsubstitutionen auf die Zahlungsbilanz vergl. H. Breuer, a.a.O., S. 62ff.

indischen Zahlungsbilanz untersuchen. Es gilt besonders zu zeigen, daß auf der Grundlage der Produktions- und Außenhandelsstrukturen Indiens zu Beginn der Unabhängigkeit die Politik der Importsubstitution im Rahmen des angestrebten Entwicklungsweges sich aus den ökonomischen Zielsetzungen ergibt (20). Daneben existieren zwar noch andere Bestimmungsfaktoren (wie soziologische Strukturen (21)), die wir hier nicht näher berücksichtigen wollen.

Mit Hilfe der Importsubstitution soll nicht nur ein Ausgleich der Zahlungsbilanz angestrebt, sondern zugleich eine ausreichende Rate des wirtschaftlichen Wachstums gesichert werden. Nach der Analyse der Entwicklung der indischen Zahlungsbilanz werden wir daher die Auswirkung der Importsubstitution auf das ökonomische Wachstum in der Form untersuchen, ob sich eine Änderung der durch die Außenhandelsverflechtung Indiens bedingten Produktionsstrukturen im Sinne eines autozentrierten Wachstums durchgesetzt hat.

---

20) H. Breuer, a.a.O., S. 112

21) "Diese Konzeption entsprach und entspricht gerade deshalb der Mentalität einer Bourgeoisie, die aus dem Handel kommt und einer bürgerlichen bzw. kleinbürgerlichen Führungsschicht, die traditionell mit dieser verbunden ist". Faulwetter und Stier, Indien, S. 127

2.4. Der Außenhandel Indiens

2.4.1. Die Entwicklung der Zahlungsbilanz

Wir haben im vorangegangenen Abschnitt dargelegt, daß eine Funktion der Politik der Importsubstitution darin besteht, ein ausgeglichenes Wachstum der Außenwirtschaft zu sichern. Für Indien muß betont werden, daß während der gesamten Fünf-Jahres-Pläne bewußt Zahlungsbilanzdefizite eingeplant wurden; die Defizite in der Leistungsbilanz sollten dabei durch die zu erwartende Entwicklungshilfe beglichen werden. Dieser Politik liegt die theoretische Annahme zugrunde, daß Handelsbilanzdefizite (von einer Kreislaufbetrachtung ausgehend) positive Effekte für das ökonomische Wachstum der Volkswirtschaft ausüben, weil Indien mehr Werte zuströmen als abfließen.

Das Problem beginnt jedoch mit der Einführung der Zeitdimension. Da die Entwicklungshilfe nur zu einem geringen Teil Schenkungen enthält (1), muß die ökonomische Entwicklung durch die gewährten Kredite so forciert werden, daß in den folgenden Perioden sowohl die Darlehen als auch die Zinsen ohne größere Reibungsverluste für die Wirtschaft zurückgezahlt werden können. Genau in dieser Korrelation zwischen dem Wachstum der Wirtschaft und der Verschuldung besteht die Problematik der Zahlungsbilanz Indiens.

---

1) Die an Indien genehmigte Entwicklungshilfe vom 15. August 1947 bis zum 31. März 1973 beträgt 14016 crores Rs. Davon stellen 78 % Darlehen, 15 % P.L. 480/665 Agrarhilfe der USA und 7 % Zuwendungen dar. Vergl. RBI, Report on Currency and Finance, 1972/73, Bombay, S. 242

Aus diesem Zusammenhang folgt, daß die Entwicklung der Zahlungsbilanz erst ab einem bestimmten Zeitpunkt zu einem Problem für die ökonomische Entwicklung Indiens wurde. Dies läßt sich deutlich an den in den jeweiligen Fünf-Jahres-Plänen gesetzten Schwerpunkten nachvollziehen (2). So bestand das primäre Ziel des ersten Planes in der 'self-sufficiency of foodgrains', des zweiten Planes in den 'socialistic pattern of society' und des dritten Planes in einer 'self-generating economy'. Erst mit dem vierten Plan, dem drei Ein-Jahres-Pläne vorausgegangen waren, tauchte das Problem des Ausgleichs der Zahlungsbilanz auf. Die drei Hauptziele waren 1) self-reliance, 2) correction of regional imbalances und 3) growth with stability. Noch prononcierter werden im fünften Plan die beiden Hauptziele als 1) removal of poverty und 2) self-relicance formuliert, wobei gleichzeitig auf deren Verbindung hingewiesen wird.

Unter eigenständigem Wachstum wird in Indien keine wirtschaftliche Autarkie verstanden, sondern daß die inländischen Ersparnisse ausreichen, eine adäquate Rate der Investition zu garantieren. Die Abhängigkeit vom Zufluß ausländischer Kapitale sollte nach ihrer ersten Formulierung im dritten Plan in 10 bis 12 Jahren aufgehoben sein (3), was sich jedoch als vollkommen unrealistisch erwies. Die Planungen wurdem dementsprechend während des vierten Planes so korrigiert, daß mit seinem Ablauf die Nettoauslandshilfe nur noch die Hälfte betrug (4). Erst

---

2) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, Its Natur and Problems, Calcutta 1973, S. 104f.

3) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 3

4) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan - Draft, S. 13

ab 1978/79 sollte das Ziel des selbst-tragenden Wachstums erreicht werden. "This implies (a) the internal savings of the economy after 1978/79 should be sufficient to finance not only the investment but also the payment liabilities on foreign debt; and (b) the growth of imports exports is so managed that after 1978/79 the economy has a foreign trade surplus (inclusive of invisibles) equivalent to at least the interest payment to foreign creditors" (5). Für den Zeitraum des vierten Planes war noch vorgesehen, 8,2 % der gesamten Investitionen durch Auslandshilfe zu finanzieren. Für den fünften Plan wird eine Senkung dieser Relation auf 3,1 % angestrebt (6). Das Ziel eines sich selbst tragenden Wachstums der indischen Wirtschaft mit einer jährlichen Steigerung des Volkseinkommens von 6,2 % kann nach den neuen Berechnungen erst ab 1985/86 erreicht werden.

Aber auch diese Planvorstellungen erwiesen sich bereits als illusorisch,bevor sie in Kraft traten. Für den gesamten Plan hatte man die Ausgaben von Erdölimporten auf 3080 crores Rupien veranschlagt (7). Aufgrund der Preiserhöhungen von Erdöl wurden bereits Anfang 1974 die jährlichen Importkosten auf 1511 crores Rs geschätzt, so daß der fünfte Plan erst gar nicht in Kraft gesetzt wurde (8). Entsprechend müssen auch die Größen für die Entwicklungshilfe geändert werden. So schätzt die Weltbank die Höhe der ausländischen Hilfe während des

---

5) Vergl. G.o.I., a.a.O., S. 31

6) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 4

7) Vergl. G.o.I., a.a.O., S. 81

8) Vergl. Indian Express vom 19. 1. 1974

fünften Fünf-Jahres-Planes auf 12,1 Mrd. US-Dollar, gegenüber den indischen Berechnungen von 5 Mrd. US-Dollar (9). Das Ziel eines eigenständigen Wachstums rückt damit in weite Ferne.

Welche Ursachen liegen der Entwicklung der indischen Zahlungsbilanz zugrunde? (10)

Tab. 41 Entwicklung der indischen Zahlungsbilanz, 1966-72 (in Mill. SZR)"

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A. Bilanz der laufenden Posten							
Exporte	1544	1640	1799	1864	1879	1967	2202
Importe	-2784	-2774	-2434	-2084	-2238	-2605	-2379
Saldo des (r) Warenhandels	-1240	-1134	- 635	- 220	- 359	- 638	- 177
Dienst-leistungen	- 123	- 170	- 205	- 243	- 265	- 271	- 227
Übertragungen	430	183	176	233	232	268	261
B. Kapitalbilanz privat (netto):							
langfristig	42	10	- 17	- 39	- 24	- 22	- 2
kurzfristig	- 5	- 10	4	3	-	- 3	- 1
Geschäftsbanken (netto)	- 31	29	17	- 5	- 9	1	1
öffentl. Hand:							
langfristige Kredite (netto)	595	1193	962	788	619	726	319
Sonstiges	318	- 4	- 8	- 107	77	- 3	- 57
IMF-Kredite (netto)	74	95	- 83	- 133	- 231	- 10	-

9) Vergl. Indian Express vom 13. 3. 1974

10) Eine zusammengefaßte Zahlungsbilanz für die ersten drei Planperioden findet man bei Argawal, Das Zahlungsproblem im Rahmen der indischen Wirtschaftsentwicklung, Tübingen 1970, S. 45

C. Devisen veränderung (-:Zunahme)	- 46	- 68	- 20	- 236	- 16	46	117
D. ungeklärte Posten	- 12	- 124	- 191	- 41	- 23	- 94	- 234

´´bis 1971: 1 SRZ = 7,50 Rs
ab 1972: 1 SRZ = 8,2362 Rs

Quellen: Zusammengestellt nach IMF, Balance of Payment Yearbook, Vol. 23 und Vol. 25

Aus der Tabelle wird deutlich, daß der Saldo des Warenhandels die entscheidende Größe für die Entwicklung der indischen Zahlungsbilanz darstellt. Um die Frage zu beantworten, warum gerade zum Zeitpunkt des vierten Planes die Zahlungsbilanz sich zu einem immer größeren Problem entwickelte, reicht die isolierte Betrachtung der Handelsbilanzdefizite nicht aus. Zusätzlich müssen die kumulativen Effekte der Verschuldung aus den vorangegangenen Perioden in der Weise betrachtet werden, daß die über die Entwicklungshilfe induzierten Wachstumsprozesse nicht den Erwartungen entsprachen. Sichtbar wird dieser Zusammenhang in der Relation der Exporte zu den Schuldendienstzahlungen auf öffentliche Auslandsschulden:

Tab. 42 Schuldendienstzahlung Indiens auf öffentliche Auslandsschulden als Prozentsatz der Ausfuhren von Gütern und Dienstleistungen, 1950 - 1972

Ende des 1. Planes	0,8	1965	15,0	1969	23,2
Während des 2. Planes	3,9	1966	21,9	1970	22,5
		1967	24,8	1971	24,7
Während des 3. Planes	14,3	1968	21,0	1972	24,1

Quellen: Bhagwati and Desai, India, S. 179 und Weltbank, Jahresbericht 1974, S. 105 Tab. 6

In der gegenwärtigen Entwicklung Indiens schränken die Schuldendienstzahlungen das wirtschaftliche Wachstum ein, da für sie ein Viertel der Exporterlöse aufgewendet werden muß. Die Entwicklungshilfe verkehrt sich damit tendenziell in ihr Gegenteil, d.h. sie begrenzt die Importkapazität Indiens. Diese Entwicklung wird verstärkt - ab Mitte der 60ziger Jahre - durch die fallende Summe der Auslandshilfe.

Tab. 43 Brutto- und Nettosumme der Auslandshilfe an Indien, 1966/67 - 1972/73 (in crores Rupien)

Jahr	Brutto-auszahlung	Rück-zahlung	Zinsen	gesamter Schulden-dienst	Netto-hilfe
	1	2	3	2 + 3	1 - 4
1966/67	1132	157	115	272	860
1967/68	1177	194	122	316	861
1968/69	913	207	137	344	569
1969/70	837	238	142	380	457
1970/71	780	254	158	412	368
1971/72	821	271	175	446	375
1972/73	605	302	177	479	126

Quelle: RBI, Report on Currency and Finance, 1972-73, S. 245

Diese Daten zeigen, daß für Indien ein materieller Zwang besteht innerhalb eines planbaren Zeithorizontes die Zahlungsbilanz auszugleichen. Es muß hierbei betont werden: ein Ausgleich der Zahlungsbilanz reicht allein nicht aus, wenn nicht gleichzeitig eine adäquate Expansionsrate des Außenhandels gewährleistet ist.

Tab. 44 Der Außenhandel Indiens, 1950/51 - 1971/72 (in crores Rupien)''

Jahr	Exporte	Importe	Exporte als Prozent der Importe	Exporte als Prozent des BSP
1950/51	947	1025	92,4	10,0
1955/56	960	1220	78,7	9,3
1960/61	1012	1768	57,2	6,7
1965/66	1269	2218	57,2	5,3
1970/71	1535	1625	94,5	3,9 ´
1971/72	1600´	1950´	82,1 ´	3,7 ´

´ Schätzung
´´Rupien zum abgewerteten Kurs nach 1966

Quelle: V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 404f.

Bei der Analyse dieser Entwicklung ist zunächst der Umschlag der Handelsbilanz gegenüber der Kolonialperiode Indiens auffällig. Während Indien unter englischer Herrschaft - mit der Ausnahme weniger Jahre - zum Teil erhebliche Handelsbilanzüberschüsse aufwies, ist der Saldo des Warenhandels seit der Unabhängigkeit passiv. Eine Ausnahme ist das hier nicht erfaßte Jahr 1972/73 mit einem Exportüberschuß von 133,88 crores Rs. Dabei ist zu beachten, daß ein großer Teil des Handelsbilanzüberschusses auf den Exportsteigerungen nach Bangladesh beruht, die aber weitgehend durch indische Kredite finanziert wurden. So genehmigte Indien 1972/73 Bangladesh Entwicklungshilfe in Höhe von 132,9 crores Rs (11). Dagegen betrug das Handelsbilanzdefizit Indiens 1973/74 bereits wieder 225,04 crores Rs (12).

Das zweite besondere Merkmal der indischen Handelsbilanz besteht in den relativ langsamen Wachstums-

11) Vergl. RBI, Report on Currency and Finance 1972/73, S. 248

12) Vergl. Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 26 (1975), No. 2, S. 100

raten. Wir haben hierfür als Indikator zunächst die Relation der Exporte zum Bruttosozialprodukt ausgewählt. Im Gegensatz zu der Mehrzahl der Industriestaaten und auch der Entwicklungsländer zeigt diese Relation eine fallende Tendenz; dies bedeutet, daß das Bruttosozialprodukt in dem Zeitraum von 1950/51 bis 1971/72 höhere Wachstumsraten als die Exporte aufweist.

Tab. 45 Jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsproduktes zu Marktpreisen und der Exporte der Industrieländer, der Entwicklungsländer und Indiens, 1950-72 (in Prozent)

	BIP			Exporte		
	1950-60	1960-70	1970-72´	1950-60	1960-70	1970-72
Industrieländer	4,1	5,0	4,6	7,0	10,0	15,2
Entwicklungsländer	4,7	5,2	5,4	2,9	7,2	14,7
Indien	3,7	3,7	2,0	0	3,5	8,9

´vorläufig

Quelle: UNCTAD, Handbook ... 1972 and Supplement 1973, a.a.O., Tab. 1.5. und Tab. 6.2.

Nur im Zeitraum von 1970-72 übersteigt die Wachstumsrate der Exporte Indiens die seines Bruttoinlandsproduktes. Das heißt, Indien war im betrachteten Zeitraum nicht in der Lage, über eine Expansion der Exporte die Vorteile des Welthandels zur Stimulierung des wirtschaftlichen Wachstums zu nutzen. Noch stärker als bei den übrigen Entwicklungsländern läßt sich daher bei Indien die Tendenz der Desintegration auf dem Weltmarkt nachvollziehen. Betrug Indiens Anteil an den Weltexporten 1955 1,4 %, so fiel dieser bis 1970 auf 0,6 % (13).

13) Vergl. V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 403

Diese Entwicklung ist als negativ zu kennzeichnen und läßt sich nicht in dem Sinne interpretieren, daß Indien immer exportunabhängiger wird und sich aufgrund seiner geographischen und demographischen Größe stärker auf den Binnenmarkt stützt. Denn, wie die Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes zeigen, sind sie für Indien geringer als für die Summe der Industriestaaten und der Entwicklungsländer.

Bevor wir auf die Ursache sowohl der permanenten Handelsbilanzdefizite als auch der geringen Wachstumsraten der Exporte Indiens näher eingehen, werden wir die regionale Verteilung des Außenhandels darstellen.

(Vergl. Tab. 46 auf der folgenden Seite)

Zwei Besonderheiten der regionalen Verteilung des Außenhandels werden anhand der Tabelle deutlich: Zum einen stammen die permanenten Handelsbilanzdefizite primär aus dem Handel mit Nordamerika und der EWG. Andererseits ist eine starke Expansion des Handels mit Osteuropa, einschließlich der Sowjetunion, festzustellen, die außerdem mit einer für Indien positiven Handelsbilanz verbunden ist. Der Anteil dieser Region an den gesamten Exporten Indiens stieg von nur 1,2 % im Jahre 1951/52 auf 23,8 % 1970/71. Ohne diese regionale Umverteilung des Außenhandels Indiens wäre es nicht möglich gewesen, die ohnehin geringe Wachstumsrate zu erreichen (14). So beträgt das Wachstum

---

14) Vergl. K. C. Sharma, The Indo - East European Trade - A Perspective in: The Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), No. 2, S. 95ff.

Tab. 46 Regionale Verteilung des Außenhandels Indiens, 1951/52 bis 1970/71 (in crores Rupien ´und Prozent)

	1951/52		1960/61		1970/71	
	Ex	Im	Ex	Im	Ex	Im
Osteuropa	13,0	8,1	77,8	69,9	361,6	225,8
eing. UdSSR	(1,2)	(0,6)	(7,8)	(3,9)	(23,8)	(13,9)
EFTA	310,0	295,4	278,2	390,1	188,7	155,1
	(28)	(21,5)	(27,9)	(22,1)	(12,4)	(9,5)
EWG (6)	65,4	124,0	77,9	309,0	98,2	187,7
	(5,9)	(9,0)	(7,8)	(17,5)	(6,4)	(11,6)
ECAFE	272,1	263,9	222,0	286,6	408,6	264,3
	(24,6)	(19,1)	(22,3)	(16,1)	(26,8)	(16,3)
Nordamerika	230,7	493,5	185,1	547,5	234,7	563,5
	(20,9)	(35,8)	(18,6)	(31,0)	(15,4)	(34,8)
Afrika	79,4	131,5	73,3	107,4	138,2	169,8
	(7,2)	(9,5)	(7,3)	(6,1)	(9,1)	(10,4)
Rest	135,4	62,5	82,4	57,2	94,4	57,8
	(12,2)	(4,4)	(8,3)	(3,3)	(6,1)	(3,5)
Summe	1106,0	1378,9	996,7	1767,7	1524,4	1625,2
	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

´Rupien zum abgewerteten Kurs nach 1966

Quelle: V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 410ff.

seiner gesamten Exporte in dem genannten Zeitraum lediglich 37 %; dagegen stiegen die Ausfuhren nach Osteuropa um 2682 % an. Unterproportional entwickelte sich der Handel mit Nordamerika, während er sogar -in absoluten Größen berechnet- mit der EFTA zurückging. Dies ist vor allem durch den Handel mit Großbritannien bedingt. Auf den Hintergrund dieser regionalen Verteilung des Außenhandels Indiens werden wir im nächsten Abschnitt einige strukturelle Zusammenhänge untersuchen.

2.4.2. Strukturelle Gliederung des Außenhandels

In diesem Abschnitt wird versucht, anhand der Struktur des Außenhandels die Sektoren zu bestimmen, die primär für den negativen Verlauf der Handelsbilanz verantwortlich sind. Wir betrachten zunächst die Importe. Zur Bedeutung der Importe Indiens als Entwicklungsland für sein ökonomisches Wachstum ist vorweg zu sagen: Ein Ziel des Außenhandels mit den entwickelten Ländern besteht darin, durch den internationalen Tausch den stofflichen Charakter der volkswirtschaftlichen Überschüsse zu verändern. Konkret heißt das für Indien, landwirtschaftliche Erzeugnisse und Produkte einfacher Verarbeitungsstufen gegen hochwertige industrielle Erzeugnisse, insbesondere Investitionsgüter zu tauschen, um damit seine industrielle Entwicklung zu unterstützen.

Von dieser stofflichen Seite gewinnt Indiens Außenhandel eine entscheidende Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum. Betrug zwar der Anteil der Importe am Bruttosozialprodukt zu laufenden Preisen in der Mitte der 60ziger Jahre lediglich 9 %, so wird für den gleichen Zeitraum geschätzt, daß die Hälfte bis zwei Drittel der Investitionen in Industrie und Infrastruktur aus importierten Kapitalgütern bestehen (15). Diese Tabelle gibt die Struktur der Importe (untergliedert nach Kapitalgütern, Rohstoffen und Konsumgütern) wieder:

---

15) Vergl. Phiroze B. Medhora, Approach to the Fifth Plan Issues and Pseudo-Issues, in: Economic and Political Weekly, Vol. VII (1972), No. 28, S. 1326

Tab. 47 Struktur der Importe Indiens nach Hauptwarengruppen (in crores Rupien und Prozenten)

	1. Plan	2. Plan	3. Plan	Jahrespläne	4. Plan 2 Jahre
Kapitalgüter	1000 (28)	2019 (43)	2723 (47)	1506 (25)	474 (15)
Rohstoffe und Halbfertigwaren	1312 (37)	1581 (33)	1828 (32)	2369 (40)	1638 (51)
Konsumgüter	1219 (35)	1156 (24)	1252 (22)	1638 (27)	797 (25)
Sonstiges	--	--	--	481 (8)	298 (9)
Gesamt	3531	4756	5803	5994	3207

Quelle: P. B. Medhora, Approach to the fifth Plan, in: Economic and Political Weekly, Vol. VII (1972), No. 28, S. 1325

Vergleicht man die Relation der Untergruppen an den gesamten Importen, so fällt der seit dem zweiten Plan existierende relativ konstante Anteil der Konsumgüter mit etwa 25 % auf. Hier wäre am ehesten aufgrund der Politik der Importsubstitution eine sinkende Tendenz zu erwarten. Daß sie sich aber nicht durchsetzen kann, liegt vor allem an den hohen Nahrungsmittelimporten. So betrug der Anteil der lebenden Tiere und Nahrungsmittel (SITC 0) an den gesamten Importen Indiens in den Jahren 1950/51 20,2 %, 1960/61 19,1 % und 1970/71 16,7 % (16).

Ein weiteres Charakteristikum der Strukturentwicklung der indischen Importe ist das rasche Ansteigen der Einfuhr von Kapitalgütern während der drei ersten Planperioden und die folgende

16) Vergl. V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 425

Umkehrung dieser Tendenz mit den Ein-Jahres-Plänen. Die entgegengesetzte Entwicklung vollzieht sich bei den Importen von Rohstoffen und Halbfertigwaren. Eine Ursache für die Herausbildung dieser Relationen liegt in der Politik der Importsubstitution. Nur in den wenigsten Fällen gelingt es, Importe durch einen kompletten inländischen Produktzyklus zu ersetzen. Mit dem industriellen Wachstum und der damit verbundenen Spezialisierung stellt insbesondere die inländische Herstellung von industriellen Rohstoffen ein besonderes Problem dar; denn hier sind die Kostenunterschiede zu den Industriestaaten am größten (17).

Wegen der internationalen Konkurrenzfähigkeit besteht daher die Tendenz, daß diese Warengruppe innerhalb der Gesamtimporte die höchsten Steigerungsraten besitzt. Für Indien läßt sich diese Entwicklung im Zeitraum von 1954 bis 1971 nachweisen:

Tab. 48 Jährliche Wachstumsraten der indischen Importe nach Hauptwarengruppen, 1954/55 - 1970/1

	Nahrungsmittel	Kapitalgüter	Rohstoffe und Halbfertigw.	Sonstige	Gesamt
1954/55-1964/65	15,2	12,9	5,6	- 2,5	7,5
1954/55-´´ 1970/71	4,3	3,4	5,4	- 5,5	2,9
1964/65-1970/71´´	- 11,5	- 10,7	5,2	- 10,3	- 4,4

´´berechnet in ausländischer Währung

Quelle: V. V. Bhatt, Two Decades of Development, S. 67

17) Vergl. G. K. Shirokov, Industrialisation of India, Moscow 1973, S. 239ff.

In der betrachteten Zeitperiode weisen innerhalb der gesamten Importe die Rohstoffe und Halbfertigwaren die höchsten, die Kapitalgüter die niedrigsten Wachstumsraten auf. Die Anfangs genannte Funktion des Außenhandels, durch den internationalen Tausch volkswirtschaftliche Überschüsse in Investitionsgüter zu transformieren, ist für Indien nur begrenzt wirksam. Die Importe haben unter diesem Aspekt nur geringe Wachstumseffekte auf die Wirtschaft.

Deutlich wird diese Aussage, wenn man zusätzlich eine andere Unterteilung der indischen Importe heranzieht. In der indischen Statistik werden die Importe nach drei Hauptkriterien untergliedert:
1) Unterhaltsimporte (maintenance imports),
2) Projekt-Importe,
3) Nahrungsmitteleinfuhren.
Die erste Gruppe umfaßt Rohstoffe und Halbfertigwaren sowie andere Importe (Maschinenteile), die zur Aufrechterhaltung der Produktion auf gegebener Stufenleiter dienen. Die Projekt-Importe bestehen dagegen aus Gütern, die als Erweiterungs- und Neuinvestition zur Vergrößerung der volkswirtschaftlichen Kapazität führen. Je höher der Anteil dieser Gruppe an den gesamten Importen ist, desto größer sind die Wachstumseffekte für die indische Wirtschaft.

Es läßt sich jedoch die Tendenz feststellen, daß die Unterhaltsimporte einen immer größeren Umfang an den gesamten Einfuhren einnehmen. So betrug ihr

Anteil im Zeitraum von 1951-56 44 %, 1956-61 52 % und 1961-66 55 %. 1968/69 überstieg der Anteil bereits 60 %, während er im vierten Plan zwischen 70 % - 80 % schwankte. Für die fünfte Planperiode wird erwartet, daß die maintenance imports im Durchschnitt 80 % der gesamten Einfuhren umfassen (18).

Die ökonomischen Auswirkungen dieser Strukturentwicklung werden sichtbar im Zusammenhang mit dem Verlauf der Exporte. Wir ziehen hierzu den vierten Fünf-Jahres-Plan heran. Die Höhe der gesamten Importe wird auf 9730 crores Rs. geschätzt, wobei die Unterhaltsimporte 7840 crores Rs, die Projekt-Importe 1300 crores Rs und die Nahrungsmitteleinfuhren 590 crores Rs umfassen sollen (19). Dagegen werden Exporterlöse in der Höhe von 8300 crores Rs erwartet (20). Ein Vergleich dieser Daten zeigt, daß die Exporterlöse noch nicht einmal ausreichen, die Unterhalts- und Nahrungsmittelimporte zu finanzieren. Es entsteht das Bild eines fehlerhaften Kreislaufes, das ein Defizit zwischen

---

18) Zusammengestellt nach: Faulwetter und Stier, Indien, S. 73
Brahmand Prasad, Repayment Cost of Foreign Capital for the Indian Economy, in: The Indian Economic Journal, Vol. XVIII (1970/71), No. 4 - 5, S. 537
Eastern Economist, Vol. 64 (1975), No. 3, S. 138
G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I., S. 27

19) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan, S. 104

20) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, S. 70

dem Bedarf und der eigenen Reproduktionsfähigkeit enthält. Indem diese Lücke durch das Ausland geschlossen wird, tritt die Abhängigkeit der indischen Wirtschaft auf einer wertmäßigen Ebene von Weltmarkt deutlich zu Tage. Eine Streichung der Auslandshilfe würde zur Folge haben, daß nicht nur die Wachstumsraten drastisch reduziert werden, sondern die indische Wirtschaft könnte sich aufgrund der gegenwärtig vorhandenen Relationen zwischen den Exporten und den maintenance imports nur auf einer geringeren Stufenleiter als der gegenwärtigen reproduzieren (21).

Zur Herausbildung dieser Relationen läßt sich von der Importseite folgendes sagen: Die Politik der Importsubstitution führte in Relation zum Exportanstieg nicht zu einer spürbaren Reduktion der Importe, sondern bewirkte vor allem eine Umverteilung, bzw. Strukturveränderung der Einfuhren. Aufgrund der technologischen Rückständigkeit konnte in den meisten Fällen nicht der gesamte Produktionszyklus ersetzt werden. Ein besonders starker Importbedarf entstand bei industriellen Rohstoffen.

Ein weiterer wichtiger Sektor, bei dem die Importbedürfnisse zu gering eingeschätzt wurden, war die Landwirtschaft. Im Entwurf zum vierten Plan wurde die Höhe der Nahrungsmittelimporte auf

---

21) In diesem Zusammenhang besitzt die Exportpreisstabilität für die störungsfreie Reproduktion der indischen Wirtschaft eine entscheidende Bedeutung. Vergl. M. Rasul Schams, Die Bedeutung der kompensatorischen Finanzierung für die Entwicklungsländer, Hamburg 1974, S. 37ff.

500 crores Rs veranschlagt (22), bei seiner Durchführung bereits auf 590 crores Rs erhöht (23). Die Importe an Getreide betrugen real in diesem Zeitraum einen Wert von 1159 crores Rs (24).

Entscheidend ist jedoch nicht, daß die Importe die in den Plänen gesetzten Größenordnungen übersteigen, sondern daß sie permanent die Exporte übertreffen. Die Ursache liegt nicht allein an den zu hohen Importen, sondern zugleich an den zu geringen Exportsteigerungen. Wir werden zunächst zwei Faktoren untersuchen, die die letztgenannte Entwicklung entscheidend beeinflußt haben. Einerseits besteht eine Konzentration der indischen Exporte auf Waren, bei denen sich die Weltnachfrage unterproportional gegenüber den gesamten Weltexporten entwickelt hat. Zum anderen weisen die indischen Exporte in vielen Bereichen eine mangelnde internationale Konkurrenzfähigkeit auf.

(Vergl. Tab. 49 auf der folgenden Seite)

Vergleicht man die Exportstruktur Indiens mit der anderer Entwicklungsländer, so fällt der relativ hohe Anteil von Fertigwaren an den gesamten Ausfuhren auf. Umfaßte der Bereich der Fertigwaren bei allen Entwicklungsländern 1955 nur 12,9 % und

---

22) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan - Draft, S. 91

23) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan, S. 104

24) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, S. 79 und Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 26 (1975), No. 2, S. 103

Tab. 49 Indiens Exporte nach Warengruppen, 1950/51 - 1970/71 (in crores Rupien´und Prozent)

SITC	1950/51		1960/61		1970/71		Wachstumsrate	
	Rs	%	Rs	%	Rs	%	1950/51-1960/61	1950/51-1970/1
0	193,7	20,6	312,0	31,3	412,7	27,1	61	113
1	29,1	3,1	24,7	2,5	32,6	2,1	neg	12
2	152,1	16,2	176,3	17,7	251,7	16,5	16	83
3	9,2	1,0	11,7	1,2	12,6	0,8	27	36
4	39,9	4,2	15,4	1,5	7,1	0,5	neg	neg
0-4	424,0	45,1	540,1	54,2	716,7	47,0	27	16
5	9,3	1,0	11,3	1,1	36,4	2,4	22	291
6	467,9	49,7	414,0	41,5	615,7	40,4	neg	31
7	0,8	-	5,8	0,6	75,1	4,9	625	9288
8	7,1	0,8	18,0	1,8	76,0	5,0	153	970
5-8	485,1	51,5	449,1	45,0	803,2	52,7	neg	66
9	32,2	3,4	7,5	0,8	4,5	0,3	neg	neg
0-9	941,3	100	996,7	100	1524,4	100	5,8	61,9

´Rupien zum abgewerteten Kurs nach 1966

Quelle: V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 421f. und einige Berechnungen

1970 22,9 % (25) der gesamten Exporte, so betrug diese Relation bei Indien 1950/51 51,5 % und 1970/71 52,7 %.

Indien scheint daher gegenüber den übrigen Entwicklungsländern einen Vorteil in seiner Warenkonzentration für den Export zu besitzen, da im betrachteten Zeitraum die Weltnachfrage für Fertigwaren stärker anstieg als für Primärprodukte. Letztere Relation stellt zugleich den von Indien beschrittenen Weg der Industrialisierung über Importsubstitution in Frage.

25) Vergl. UNCTAD, Handbook of ..., a.a.O., 1972 and Supplement 1973, Tab. 4.1.

Bei einem so hohen Anteil der Fertigwaren an den gesamten Exporten könnte eine primär nach Außen gerichtete Industrialisierung ökonomisch effektiver sein, weil Indien bereits bestimmte Marktpositionen innehat. Um diese Frage zu beantworten, ist es notwendig, die dargestellten Strukturen der Exporte anders aufzuschlüsseln, denn sowohl bei den Primärgütern als auch bei den Fertigwaren existieren spezifische Produkte, die sich durch geringe Wachstumsraten auf dem Weltmarkt auszeichnen. So läßt sich die Exportstruktur auch dadurch kennzeichnen, daß man den Anteil einzelner Waren an den gesamten Exporten untersucht. Dabei stellen wir fest, daß 1950/51 drei Waren - Tee, Jutefabrikate und Baumwolltextilien - 52 % der gesamten Exporte umfassen:

Tab. 50 Der Anteil der Hauptexporte Indiens an den gesamten Ausfuhren, 1950/51 - 1970/71 (in Prozent)

	1950/51	1960/61	1970/71
Tee	13,4	18,7	9,7
Jutefabrikate	18,9	20,4	12,4
Baumwolltextilien	19,7	8,7	4,9
Gesamt	52,0	47,8	27,0

Quelle: Berechnet nach G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 137ff.

Diese drei Waren zeichnen sich jedoch durch ein unterproportionales Wachstum auf dem Weltmarkt aus (26). Gerade bei Tee erweist sich die Weltnachfrage als relativ unelastisch; mit dem Ende der 50ziger Jahre hat sich der Verbrauch nur noch etwa parallel

26) Zur Exportentwicklung Indiens in den oben genannten drei Produkten vergl. Faulwetter und Stier, Indien, S. 180ff., Bhagwati and Desai, India, S 243ff., Argawal, Das Zahlungsbilanzproblem ..., a.a.O., S. 70ff.

zum Bevölkerungswachstum entwickelt. Die geringe Wachstumsrate der Jutefabrikate und Baumwolltextilien ist im wesentlichen auf die Konkurrenz von Substituten (neuen Verpackungsmethoden und synthetischen Fasern) zurückzuführen.

Das anfangs als günstig gekennzeichnete Bild der Exportstruktur Indiens als Relation von Fertigwaren zu Primärgütern läßt sich nicht aufrechterhalten. Über die Hälfte der Exporte Indiens umfaßte zu Beginn der 50ziger Jahre drei Waren, bei denen sich die Weltnachfrage unterproportional entwickelte. Zur Steigerung der Importkapazität mußte Indien andere Warengruppen in einem stärkeren Maße exportieren. Diese Entwicklung drückte sich in der sinkenden Relation der Hauptexportgüter an den gesamten Ausfuhren aus, deren Anteil bis 1970/1 auf 27 % sank.

Als weitere Ursache kommt noch der Umstand hinzu, daß Indiens Anteil an den Weltexporten bei diesen drei Waren ständig zurückgeht. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist die mangelnde internationale Konkurrenzfähigkeit Indiens.

Wir werden diese Aussage für den Textilbereich exemplarisch belegen: Indiens Anteil an den Weltexporten von Textilien sank von 1957 bis 1970 von 8,4 % auf 3,8 %. Entsprechend verringerte sich auch der Anteil bei den Exporten innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer im gleichen Zeitraum von 58,4 % auf 25,3 % (27). Eine der

---

27) Vergl. R.Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 167

zentralen Ursachen dieses Rückganges war die Differenz zwischen den internationalen und den indischen Preisen für Textilien. 1966/67 überstieg das indische Preisniveau das internationale -je nach dem speziellen Produkt- um 4 % bis 29 % (28). Diese Entwicklung ist wiederum Resultat einer für die indische Industrie gegenüber der internationalen Konkurrenz ungünstigen Lohn-Produktivitäts-Beziehung. Zwar zählen die indischen Löhne zu den niedrigsten auf der Welt, aber dieser Vorteil wird durch den geringen Stand der Produktivität aufgehoben. So ergibt sich dieses Bild für den Anteil der Lohnkosten am Wert der Produktion von Textilien im Jahr 1954:

Tab. 51 Anteil der Lohnkosten am Wert der Produktion von Textilien, 1954 (in Prozent)

USA	Belgien	Großbritannien	Japan	Indien
29,2	24	24	16,1	26,6

Quelle: Faulwetter und Stier, Indien, S. 184

Es zeigt sich, daß Indien nur Lohnkostenvorteile gegenüber den USA besitzt. Damit wird zugleich deutlich, daß die Entwicklungsländer die Produktivitätsunterschiede zu den Industriestaaten nur bis zu einer bestimmten Grenze durch niedrigere Löhne ausgleichen können. Von großer Bedeutung sind die Differenzen zu Japan und zu

28) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 197

Entwicklungsländern wie Honkong bei denen hohe Arbeitsproduktivität mit niedrigen Löhnen gekoppelt ist. Hier genießt Indien nicht den Vorteil der billigen Arbeitslöhne. Um seine internationale Konkurrenzfähigkeit zu erhalten, sieht es sich dem Zwang ausgesetzt, gleichfalls die Produktivität seiner Arbeit zu verbessern.

Eine Steigerung der Arbeitsproduktivität ist mit einer Erhöhung der Kapitalintensität verbunden. Kapital ist jedoch in Relation zu den vorhandenen Arbeitskräften ein äußerst knapper Faktor. Soll er zusätzlich Devisen beschaffen, so muß er über eine Umverteilung Sektoren entzogen werden, die für den inländischen Markt produzieren. Der Nachteil für die indische Wirtschaft liegt zunächst darin, daß sie immer weniger im Außenhandel ihre überschüssigen Arbeitskräfte einsetzen kann, um durch den Export arbeitsintensiver Produkte kapitalintensive zu importieren. Aus der kapitalintensiven Technologie folgt weiter, daß sie zwar den Anforderungen der internationalen Konkurrenz genügt, nicht aber das Problem der hohen Unterbeschäftigung mit lösen hilft. Diese Problematik trifft besonders für die Textilindustrie zu; denn sie beschäftigt in einem großen Umfang Arbeitskräfte der indischen Wirtschaft (29).

In dem Zielkonflikt zwischen Devisenbeschaffung und Beschäftigung erhielt der letztere Aspekt ein größeres Gewicht mit der Konsequenz, daß Indiens Anteil an den Weltexporten für Textilien ständig

---

29) Auf diese Problematik werden wir im Abschnitt 2.5. näher eingehen.

sinkt. Da aber auf der anderen Seite der Anteil der Fertigwaren an den gesamten Exporten Indiens im Zeitraum von 1950-70 in etwa konstant blieb, müssen erhebliche Strukturveränderungen innerhalb dieses Sektors stattgefunden haben. Einen Versuch, diese Änderung statistisch zu erfassen, stellt die Unterscheidung der Exporte in traditionelle und nichttraditionelle dar. Die vier wesentlichen nicht-traditionellen Exportgüter Indiens bestehen aus: Maschinen, Eisen und Stahl, Eisenerzen und chemischen Produkten. Betrug die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate der gesamten Exporte von 1950/51 bis 1970/71 2,4 %, so entfallen 0,3 % auf traditionelle und 6,9 % auf nicht-traditionelle Exportgüter (30).

Diese Relationen besitzen eine entscheidende Bedeutung für die Frage, ob eine primär nach innen oder nach außen gerichtete Industrialisierung Indiens ökonomisch größere Vorteile bringt. Die Daten zeigen, daß Indien seine Exporte zur Steigerung der Importkapazität nicht allein quantitativ ausweiten konnte,sondern eine Erhöhung war mit einer Änderung der Exportstruktur verbunden. Der Preis für diese Entwicklung ist jedoch, daß sich der Anteil der kapitalintensiven Exporte an den gesamten Ausfuhren auf Kosten der arbeitsintensiven erhöht.

Einen Faktor für diesen Trend stellt das über-

---

30) Vergl. V. V. Bhatt, Two Decades of Development. The Indian Experiment, Bombay 1973, S. 44. Die Exportwerte zur Berechnung der Wachstumsraten basieren auf US-Dollar-Werten.

proportionale Wachstum der Exporte von Maschinen und Fahrzeugen dar. In der Größenordnung seiner Wachstumsraten ist dieser Sektor mit keinem anderen der indischen Wirtschaft vergleichbar. (31) Auch international gesehen, konnte sich Indien in dieser Warengruppe einen steigenden Anteil an den Weltexporten sichern (32). Bei dieser Entwicklung sind zwar die niedrigen Ausgangswerte zu Beginn der 50ziger Jahre zu berücksichtigen, aber gleichzeitig muß betont werden, daß die Exporte von Maschinen und Fahrzeugen von 1970 bereits etwa 5 % der gesamten indischen Exporte ausmachen. Rechnet man zusätzlich die Exportsteigerungen des Sektors 'sonstige bearbeitete Waren' hinzu, so wird die Strukturänderung der Fertigwarenausfuhren deutlich; das unterproportionale Wachstum der SITC-Gruppe 6 (primär bedingt durch den Verlauf bei den Jutefabrikaten und Baumwolltextilien) wird durch die Warengruppe SITC 7 und 8 ausgeglichen.

Bei dieser stofflichen Verschiebung der Exportstrukturen ändern sich auch die Faktorintensitäten im Außenhandel. Zunächst ergeben Untersuchungen über die Faktorproportionen im Außenhandel Indiens auf der Basis der von Leontief entwickelten Methode für die USA, daß die Exporte arbeitsintensiv und die Importe kapitalintensiv sind. So ermittelte R. Bharadwaj für das Jahr 1953/54, daß Indien zur Produktion eines Exportwertes von 10 Mill. Rupien

---

31) Vergl. Tab 50 unserer Arbeit

32) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 167 Tab. 37

0,952 crores Rs Kapital und 11022 Arbeitskräfte bedarf. Um dagegen Importe in der Höhe von 10 Mill Rupien durch inländische Produkte zu ersetzen, benötigt Indien einen Kapitaleinsatz von 1,433 crores Rs und 7547 Arbeitskräfte (33). Dieses Resultat wird in einer weiteren Untersuchung von Bhagwati und Bharadwaj bestätigt (34), die - im Gegensatz zur ersten Analyse - auch den Aspekt des human capital berücksichtigen, indem sie eine Unterscheidung zwischen einfacher und qualifizierter Arbeit treffen. Unterschiede in den Löhnen werden als Rückflüsse des human capital betrachtet.

Von Bedeutung sind die Auswirkungen der Strukturänderungen der Fertigwarenexporte in Hinblick auf die Entwicklung der Faktorintensitäten. Es zeigt sich hier, daß die realtive Abnahme der Gütergruppe 'bearbeitete Waren' mit einem Ansteigen der Kapitalintensität verbunden ist.

---

33) Vergl. R. Bharadwaj, Structural Basis of India's Foreign Trade, Bombay 1962, S. 56

34) Vergl. J. Bhagwati and R. Bharadwaj, Human Capital and the Pattern of Foreign Trade: The Indian Case, in: Indian Economic Review, Vol. II (1967), New Series, S. 139. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die Studie von Bharadwaj über die Faktorintensitäten Indiens im Außenhandel mit den USA. Das Ergebnis besteht darin, daß Indiens Exporte in die USA relativ kapitalintensiv, die Importe dagegen relativ arbeitintensiv sind. Vergl. R. Bharadwaj, Factor Proportions and the Structure of Indo-US Trade, in: The Indian Economic Journal, Vol. 10 (1962), No. 2. Diese Aussage erscheint uns zwar auf der Basis der Untersuchung von Banerji fragwürdig, wobei sich aber die Differenz für uns infolge der Unterschiede in den statistischen Methoden und in dem Erfassungsbereich nicht aufklären ließ.

Tab. 52 Entwicklung der Fertigwarenexporte Indiens auf Basis der Faktorintensitäten, 1950/51 - 1970/71 (in Mill. Rs und Prozent)

	1950/51	1955/56	1960/61	1965/66	1970/71
arbeitsintensive	3016,0	2352,2	2607,8	3288,8	5183,5
Ex. %	96,7	93,9	91,9	88,5	68,2
kapitalintensive	100,7	167,3	253,2	427,2	2420,9
Ex. %	3,3	6,6	8,9	11,5	31,8

Quelle: R. Banerji, Exports of Manufactures from India, S. 149

Der allgemeine Trend -Zunahme der Kapitalintensität von Fertigwarenexporten- ist besonders ausgeprägt im Zeitraum von 1965/66 - 1970/71. Diese Entwicklung korreliert mit der von uns getroffenen Aussage, daß das Problem der Zahlungsbilanz erst mit dem vierten Fünf-Jahres-Plan für Indien akut wurde. Es stellt sich dabei heraus, daß eine Ausweitung der Exporte eine Steigerung der Kapitalintensität impliziert. Wenn Indien an dem Wachstum des Welthandels partizipieren will, ist es durch die internationale Konkurrenz gezwungen, sich den durchschnittlichen Bedingungen der Produktivität auf dem Weltmarkt anzupassen. Werden Sektoren von dieser Entwicklung ausgeschlossen, wie z.B. die Textilindustrie aus Beschäftigungsaspekten, so müssen andere Bereiche die Funktion der Devisenbeschaffung übernehmen.

Daß diese Aufgabe in einem starken Maße von der Warengruppe 'Maschinen und Fahrzeuge' übernommen wird, bedarf einer näheren Erklärung. Gerade in diesem Bereich besteht eine hohe Kapitalintensität, so daß es einem Entwicklungsland wie Indien schwer fallen dürfte, mit den Industriestaaten in Konkurrenz zu treten, obwohl es durch den Wechsel-

kursmechanismus begünstigt wird. Wir werden zunächst die Exportrichtung untersuchen, da dieser Aspekt auch für die Beschaffung von Devisen von Bedeutung ist. Im nächsten Abschnitt werden wir die Exportförderungsmaßnahmen im Rahmen der Entwicklung der terms of trade betrachten.

Indien exportiert den Hauptteil seiner technischen Erzeugnisse (engineering products) in die Entwicklungsländer. Der Anteil sank von 78 % im Jahre 1960/61 auf 74 % 1970/71. Auf der anderen Seite nahm die Bedeutung der sozialistischen Länder als Abnehmer zu, indem sie 1970/71 10 % gegenüber 0,3 % im Jahre 1960/61 der technischen Güter Indiens importierten. Im Gegensatz hierzu reduzierte sich der Anteil der Industriestaaten im gleichen Zeitraum von 21,5 % auf 16 %.

Bei den chemischen Produkten läßt sich zum Teil eine analoge Entwicklung konstatieren: Der Exportanteil der Entwicklungsländer blieb mit ca. 50 % konstant, während er bei den Industriestaaten von 48 % 1960/61 auf 25 % 1969/70 sank. Umgekehrt stieg er im gleichen Zeitraum bei den sozialistischen Staaten von 1 % auf 21 % an. (35)

Betrachtet man diese Entwicklung unter dem Aspekt der Devisenbeschaffung, so ist sie als nicht günstig in Hinblick auf einen Ausgleich der indischen Zahlungsbilanz zu kennzeichnen, denn die entscheidenden Defizite stammen aus dem Handel mit

---

35) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 117

den Industriestaaten. Da der Handel mit den sozialistischen Ländern auf nicht-konvertierbarer Rupiebasis abgewickelt wird, kann Indien seine Überschüsse nicht dazu benutzen, seine Defizite im Handel mit den Industriestaaten auszugleichen (36). Ein ähnliches Problem besteht auch im Handel mit den übrigen Entwicklungsländern, denn diese leiden zumeist auch unter Zahlungsbilanzschwierigkeiten, so daß Handelsbilanzüberschüsse Indiens langfristig nicht die eigenen Schwierigkeiten mit dem Ausgleich der Zahlungsbilanz lösen helfen.

Daß die Exporte Indiens in den beiden Warengruppen (technische Erzeugnisse und chemische Produkte) trotzdem primär in diese beiden Ländergruppen gehen, ist das Resultat der internationalen Konkurrenz. Gerade bei den Ausfuhren Indiens in die sozialistischen Staaten ist sie nur zu einem geringen Teil wirksam, da der Handel auf der Basis von gegenseitigen Verträgen abgewickelt wird. (37) In dem Konkurrenzkampf auf den Märkten der Länder der Dritten Welt besitzt Indien zum einen Standortvorteile (38), zum anderen sind die Qualitäts-

---

36) 1975 wurde zwar der reine 'barter' Handel für Indien mit der Einführung des konvertierbaren Rubels abgeschafft, der aber nur zum Ausgleich der Zahlungsbilanz Indiens mit den einzelnen Staaten des COMECON benutzt werden darf. Vergl. Indian Express, vom 4. 2. 1975

37) Vergl. UNCTAD, Problems arising in trade relations between countries having different economic and social systems. Case Study prepared by the UNCTAD Secretariat on trade and economic relations between India and the socialist countries of Eastern Europe. TD/B/128, S. 20ff.

38) Indien exportierte 1964/65 67 % und 1969/70 44 % seiner technischen Erzeugnisse in asiatische Länder, während die Ausfuhren nach Lateinamerika unbedeutend waren. Vergl. V. Dagli, Inida's Foreign Trade, S. 52

ansprüche hier nicht so hoch, wie auf den entwickelten Märkten.

Entsprechend der regionalen Verteilung der Fertigwarenexporte Indiens -insbesondere der technischen Erzeugnisse- ändert sich der Anteil der einzelnen Ländergruppen an den Exporten, untergliedert nach Faktorintensitäten. So sank der Anteil der Industriestaaten an den kapitalintensiven Fertigwarenexporten Indiens von 1950/51 bis 1968/69 von 49,93 % auf 27,11 %, während er umgekehrt bei den Entwicklungsländern von 50,03 % auf 57,43 % und bei den sozialistischen Ländern von 0,04 % auf 15,46 % anstieg. Die Entwicklungsländer sind somit die Hauptabnehmer der kapitalintensiven Fertigwarenexporte Indiens, wobei sich ihr Anteil noch vergrößert hat.

Der entgegengesetzte Trend ist bei den arbeitsintensiven Produkten zu verzeichnen, da hier 1950/51 43,74 % und 1968/69 62,34 % der gesamten Exporte in die Industriestaaten gingen. Ebenso verringerte sich der Anteil der Entwicklungsländer von 56,25 % auf 21,91 %, während er bei den sozialistischen Staaten von 0,01 % auf 15,75 % anstieg (39).

Zusammenfassend läßt sich folgende Aussage über die Exportentwicklung der Fertigwaren Indiens auf der Basis der Faktorintensitäten treffen: Der Anteil der kapitalintensiven Ausfuhren nimmt im Zeitraum von 1950/51 - 1968/69 ständig zu, wobei sich diese Entwicklung nach 1965/66 stark be-

---

39) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 151

schleunigt. Bezogen auf die regionale Verteilung steigen die kapitalintensiven Ausfuhren überproportional in die Entwicklungsländer und in die sozialistischen Länder an, bei denen Indien auch eine ausgeglichene Handelsbilanz aufweist. Besonders extrem entwickeln sich Indiens Exporte in die Entwicklungsländer; zum Ende der 60ziger Jahre entspricht der Anteil der kapitalintensiven Exporte in etwa dem der arbeitsintensiven.

Tab. 53 Regionale Verteilung der arbeits- und kapitalintensiven Fertigwarenexporte Indiens, 1950/51, 1965/66, 1968/69 (in Prozent)

	1950/51		1965/66		1968/69	
Exporte in die	a	k	a	k	a	k
Industriestaaten	96,0	4,0	93,8	6,2	86,8	13,2
Entwicklungsländer	96,8	3,2	80,1	10,9	52,2	47,8
sozial. Länder	76,9	23,1	91,4	8,6	74,5	25,5

Quelle: R. Banerji, Exports of Manufactures from India, S. 153

Als Ergebnis läßt sich feststellen, daß Indiens Versuche, über Exportsteigerungen -im Gegensatz zur Importsubstitution- einen Ausgleich der Zahlungsbilanz zu erreichen, mit einer Erhöhung der Kapitalintensität verbunden sind. Dies wird vor allem dadurch hervorgerufen, daß sich die strukturelle Zusammensetzung der indischen Exporte ändert, insbesondere im Fertigwarenbereich. Wir werden die Auswirkungen dieser Entwicklung auf die indische Wirtschaft im Abschnitt 2.5. untersuchen.

Zunächst geht es im folgenden Abschnitt darum, weitere Ursachen für den Verlauf der indischen Zah-

lungsbilanz zu bestimmen. Neben den Strukturen stellt die Preisentwicklung im Außenhandel einen zweiten entscheidenden Grund dar. Ein zusätzliches Moment der Analyse wird die Frage nach den Kosten der Exportsteigerungen sein.

2.4.3. Die Entwicklung der terms of trade

Wurde im vorangegangenen Abschnitt der Zusammenhang zwischen der Struktur des indischen Außenhandels und der Entwicklung der Handelsbilanz untersucht, so werden jetzt die Außenhandelspreise analysiert. Dieser Aspekt ist besonders relevant für Entwicklungsländer wie Indien (wie wir global im Abschnitt 1.3. aufgezeigt haben), weil ein negativer Verlauf der terms of trade zum passiven Saldo der Zahlungsbilanz beiträgt.

Bevor wir auf den Verlauf der terms of trade in Indien eingehen, sind einige Bemerkungen über die Exaktheit der vorhandenen Statistiken notwendig. Das Problem liegt darin, daß die zur Verfügung stehenden Daten zum Teil erheblich voneinander differieren. Abgesehen von den Abweichungen, die durch die unterschiedliche Wahl des Basisjahres bedingt sind, rühren die Differenzen primär aus unterschiedlichen Erfassungsmethoden. Ein Streit über die größte Exaktheit der verschiedenen Methoden ist obsolet, wenn man berücksichtigt, welche Anteile der Warenströme aus dem Außenhandel überhaupt in den Statistiken wiedergegeben werden.

Volkswirtschaftliche Größen in Indien statistisch zu erfassen, ist insofern problematisch als durch den ausgedehnten Schwarzmarkt eine 'Parallelwirtschaft' existiert. Der Wert der offiziellen Statistiken wird insoweit gemindert, wie sie die wirtschaftlichen Transaktionen des Schwarzmarktes nicht erfassen. Die daraus entstehende Fehlerquelle ist recht erheblich, bezieht man mit ein, daß der Umfang der Schwarzmarktes 1970 auf etwa ein Fünftel des Bruttosozialproduktes geschätzt wurde, wobei diese Angabe noch als ausgesprochen vorsichtig gilt (40).

Ein großer Teil des Schwarzmarktes wird durch Schmuggelware aus dem Ausland gespeist. Insbesondere Konsumgüter und Industrierohstoffe von hohem spezifischen Wert werden über die Arabische See nach Indien eingeführt, während umgekehrt Silber, Gewürze und Antiquitäten ausgeführt werden. Gerade diese Warenkonzentration beeinflußt die Außenhandelspreisentwicklung stark. Zudem ist der Umfang des Schmuggels entscheidend. Berechnungen für das Finanzjahr 1973/74 beziffern die Summe der Importe auf 29,21 Mrd. Rs. Nicht erfaßt sind hierbei die per Schmuggel importierten Güter, deren Wert auf ca. 5 Mrd. Rs geschätzt wird (41).

Vor diesem Hintergrund ist die Aussagekraft der

---

40) Vergl. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), Indien - Wirtschaftliche Entwicklung 1972/73, Köln 1973, S. 6

41) Vergl. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfA), Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Indien, 25. Jg. (1975), Nr. 52, S. 16

Indexentwicklung der Außenhandelspreise als beschränkt anzusehen. Wir geben in der folgenden Tabelle vier verschiedene Indexentwicklungen wieder, die aus unterschiedlichen Quellen stammen. Die Daten der indischen Regierung und der UNSO unterscheiden sich nur durch die Wahl unterschiedlicher Basisjahre, während die Differenzen zur UNCTAD und Mathur auch auf unterschiedlichen Erfassungsmethoden beruhen.

Tab. 54 Entwicklung der terms of trade Indiens, 1951-72

	1	2	3	4
1951	-	-	-	97,2
1952	-	91	-	96,5
1953	-	91	-	120,3
1954	110	100	111	106,4
1955	103	92	114	99,3
1956	103	94	113	91,2
1957	96	87	101	94,9
1958	101 ´	91	97	100,0
1959	108	98	101	111,4
1960	115	102	102	113,4
1961	111	103	100	106,1
1962	113	103	100	122,7
1963	108	100	98	104,0
1964	108	98	100	104,1
1965	109	101	101	78,4
1967	124	101	104	85,7
1968	118	103	100	87,7
1969	122	105	98	-
1970	118	106	99	-
1971	121	110	-	-
1972	130	117	-	-

´Durch einen Wechsel des Basisjahres sind die Werte nach 1958 mit den vorangegangenen der Spalte 1 nicht vergleichbar.

Quellen: 1. G.o.I., India - Pocket Book ..., 1972 S. 134. Die Jahresdaten beziehen sich bis auf wenige Ausnahmen auf die Finanzjahre, die im April des angegebenen Jahres beginnen. Basis: bis 1958 1952/53 : 100, ab 1958 1958 : 100.

2. Berechnet aus United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1972/73, Basis: 1963 : 100
3. UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1972, S. 301. Basis: 1958-60 : 100
4. A.B.L. Mathur, India's Terms of Trade with USA, 1951-52 to 1968-69, in: Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), No. 2, S. 76. Die Jahresdaten beziehen sich auf die indischen Finanzjahre. Basis: 1958/59 : 100

Vergleicht man die Entwicklung der terms of trade Indiens mit der der übrigen Entwicklungsländer ohne die erdölexportierenden Staaten auf der Basis der von der UNCTAD ermittelten Daten, so läßt sich in etwa eine parallele Bewegung konstatieren. Die terms of trade Indiens verschlechterten sich von 1954-56 bis 1958-60 um 12 %, von 1958-60 bis 1968-70 um 1 % und im gesamten Zeitraum um 12 %. (42)

Der hier ermittelte Trend läßt sich jedoch nicht anhand der anderen Quellen bestätigen. Sie weisen zwar alle für den Zeitraum von 1954-58 in etwa die gleiche Richtung auf, differieren aber erheblich für den folgenden Zeitraum. Die Berechnungen von Mathur gleichen zwar im Trend den von der UNCTAD ermittelten Daten, unterscheiden sich aber für einzelne Jahre erheblich. Die offiziellen Daten der indischen Regierung zeigen dagegen eine entgegengesetzte Tendenz. Die terms of trade verbesserten sich hier von 1958

---

42) Vergl. UNCTAD, Long-term changes ..., a.a.O., TD/138/Annex, S. 4

bis 1970/71 um 18 %, bis 1972/73 sogar um 30 %, während sie nach den Berechnungen der UNCTAD für den Zeitraum bis 1970 mit -1% relativ stabil blieben. Analog steigen auf der Basis des Yearbook of International Trade Statistics die terms of trade Indiens im Zeitraum von 1954 bis 1970 um 7 %; dagegen sind sie nach den Berechnungen der UNCTAD um 12 % gefallen.

Nach den Angaben der UNSO verbesserten sich die terms of trade Indiens besonders stark mit dem Ende der 60ziger Jahre. Ab 1973 scheint sich dieser Trend wieder umzukehren, bedingt durch den Preisanstieg der Primärgüter, insbesondere für Erdöl. Für das Jahr 1974 ist zu erwarten, daß der Index der Importpreise den der Exportpreise übersteigt.

Tab. 55 Entwicklung der terms of trade Indiens, 1967 - 74 (1970 : 100)

			Index der Durchschnittswerte
Jahr	Exporte	Importe	terms of trade
1967	98	103	95
1968	94	97	97
1969	100	101	99
1970	100	100	100
1971	102	99	103
1972	112	101	111
1973	136	131	104
1974	170	212	80
1974 J-M	151	174	87
A-J	167	233	72
J-S	193	214	90
O-D	168	227	74

Quelle: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, September 1975, S. 126 und eigene Berechnungen

Welche Aussagen lassen sich auf der Basis des vorhandenen empirischen Materials treffen? Zunächst muß betont werden, daß zur Ermittlung des Realaustauschverhältnisses mit Ausnahme der von der UNCTAD zusätzlich bestimmten income terms of trade nur die net barter terms of trade zur Verfügung stehen. Dieser Index macht es aber unmöglich, zumal vergleichbare Daten für die Produktivitätsentwicklung der Exportindustrie Indiens und seiner Handelspartner fehlen, den Gewinn oder Verlust Indiens aus dem Außenhandel auf Basis der aufgewandten Arbeitszeiten adäquat einzuschätzen (43).

Wir haben daher unsere Frage darauf beschränkt, wie die Preisrelationen im Außenhandel sich auf den Verlauf der Handelsbilanz auswirken. Behalten wir die oben getroffene zeitliche Unterteilung bei, so läßt sich für den Zeitraum von 1954-56 bis 1958-60 nach den Berechnungen der UNCTAD eine Verschlechterung der income terms of trade um 3 % feststellen (44). Hier gilt, daß die Preisrelation im Außenhandel die negative Entwicklung der Handelsbilanz Indiens gefördert haben. Für den Zeitraum von 1958 bis 1972 kann diese Aussage jedoch nicht aufrecht erhalten werden. Nach den Daten der UNCTAD besitzt die Entwicklung der Preisrelationen im Außenhandel keinen signifikanten Einfluß auf die Handelsbilanz Indiens, nach den An-

---

43) Wir werden später auf eine andere Bestimmung von Gewinnen oder Verlusten Indiens aus dem Außenhandel näher eingehen, die eine Ergänzung zur Analyse der terms of trade darstellt.

44) Vergl. UNCTAD, Long-terms changes ..., TD/138/Annex, S. 4

gaben der nationalen Statistiken wurde sogar ein ausgeglichenes Wachstum gefördert.

Für die Bestimmung des Verlaufs der terms of trade Indiens ist es notwendig, einiges zur Bedeutung des Außenhandels mit den sozialistischen Staaten zu bemerken. Die besondere Problematik des Handels mit dieser Ländergruppe besteht für Indien darin, daß wegen der unterschiedlichen gesellschaftlich-ökonomischen Systeme die internationalen Preise sich nicht auf der Basis von Preis-Konkurrenz-mechanismen herausbilden, sondern in gegenseitigen Handelsverträgen festgelegt werden. Da der Umfang des Außenhandels Indiens mit den sozialistischen Ländern relativ groß ist, wird die Frage relevant, ob die in den Handelsverträgen geschlossenen Preise von den Weltmarktpreisen differieren und welchen Einfluß sie auf die terms of trade haben.

Insbesondere der Sowjetunion wird in diesem Zusammenhang von verschiedenen Seiten vorgeworfen, daß sie Indien im gegenseitigen Handel übervorteile. Nach chinesischen Aussagen muß Indien für sowjetische Maschinen und andere industrielle Erzeugnisse 20 % bis 30 % mehr als den üblichen Weltmarktpreis bezahlen, während -in umgekehrter Richtung- indische Preise für Rohstoffe sich 20 % bis 30 % unter den Weltmarktpreisen bewegen (45). Der gleiche Vorwurf wird auch von verschiedenen

---

45) Vergl. Indian Express vom 15. 4. 1975

westlichen Autoren erhoben (46).

Diese Kritik läßt sich jedoch anhand empirischer Untersuchungen nicht bestätigen, vielmehr ergibt sich eher das Gegenteil, daß die Preisrelationen im gegenseitigen Handel mit den sozialistischen Ländern für Indien günstiger gestaltet sind als mit den übrigen Staaten (47). Die UNCTAD bestätigt dieses Ergebnis in einer Studie, in der sie die Durchschnittswerte der Exporte und der Importe mit den sozialistischen Ländern und mit der restlichen Welt vergleicht:

Tab. 56 Verhältnis der Durchschnittswerte der gesamten Exporte und Importe Indiens an Rohstoffen und Zwischengütern in/aus den europäischen sozialistischen Staaten zu der restlichen Welt, 1957 bis 1965/66

Jahr	Exporte	Importe
1957	120	-
1958	113	-
1959	112	-
1960/61	110	-
1961/62	108	92,4
1962/63	107	92,1
1963/64	104	88,7
1964/65	114	93,2
1965/66	107	101,1

Quelle: Dharan Narain, Aid through Trade, abgedruckt in: Pramit Chaudhuri (Hrsg.), Aspects of Indian's Economic Development, S. 208 und S. 210

46) Vergl. hierzu die aufgeführte Literatur bei M. Sebastian, Does India Buy Dear from and Shell Cheap to the Soviet Union?, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 48, S. 2141

47) Vergl. M. Sebastian, a.a.O., S. 2150

Diese Daten zeigen, daß die Preisrelationen für Indien im Handel mit den sozialistischen Ländern günstiger verliefen als mit dem Rest der Welt. Dabei ist jedoch die Einschränkung vorzunehmen: Um das Problem der Qualitätsunterschiede bei Aggregationen auszuschalten, wurden in dieser Studie nur Waren erfaßt, für die individuelle Durchschnittswertserien vorlagen. Dadurch enthält die Tabelle nicht alle Warengruppen; dies wirkt sich besonders negativ aus bei der Bestimmung der Importpreisrelationen, da hier die Maschinen nicht in den Warenkorb aufgenommen wurden. Gerade bei dieser Produktengruppe sollen aber die Preise aus den sozialistischen Ländern die des Weltmarktes übersteigen. Die Aussage der UNCTAD-Studie ist dementsprechend vorsichtig formuliert, "that India's terms of trade with the socialist countries have, on balance, probably been not less favourable to India than her terms of trade with other countries". (48)

Ein direkter Vergleich der jüngsten Entwicklung der terms of trade Indiens mit den sozialistischen Ländern Europas und der restlichen Welt scheint in der Tendenz diese Aussage zu bestätigen:

Vergl. Tab. 57 auf der folgenden Seite.

Unter Berücksichtigung statistischer Fehlerquellen sind die Differenzen beider Zeitreihen zu gering,

---

48) D. Narain, Aid through Trade, a.a.O., S. 212

Tab. 57 Terms of trade Indiens mit den sozialistischen Ländern und dem Rest der Welt, 1968/69 - 1972/73 (1968/69 : 100)

	sozialistische Staaten	übrige Welt
1968/69	100	100
1969/70	102	109
1970/71	112	111
1971/72	117	97
1972/73	131	130

Quelle: Berechnet aus Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 25 (1974), No. 4, S. 233

um von einer signifikanten Begünstigung Indiens im Handel mit den sozialistischen Ländern zu sprechen. Die Preise bewegen sich eher in Relationen zu den Weltmarktpreisen, so daß nur gesagt werden kann, daß die terms of trade Indiens durch den Handel mit den sozialistischen Ländern nicht negativ beeinflußt wurden.

Im Rahmen der Entwicklung der terms of trade Indiens lassen sich einige Aussagen zur Frage treffen, ob eine primär nach innen oder nach außen gerichtete Industrialisierung ökonomisch effektiver ist, wenn man die Entwicklung der Durchschnittswerte der Im- und Exporte Indiens nach Warengruppen aufgeschlüsselt betrachtet.

Tab. 58 Index der Durchschnittswerte der Importe Indiens nach Warengruppen, 1958 - 1971/72 (1958 : 100)

SITC	1965/66	1970/71	1971/72
0	94	152	155
1	93	175	179
2	122	159	154
3	75	112	135
4	112	150	195
5	62	63	72
6	103	213	175
7	135	263	225
8	122	156	185
0-8	104	147	149

Quelle: RBI, Report on Currency and Finance 1972/73, S. 135

Die Indexentwicklung wird im wesentlichen durch die beiden Sektoren 6 'Bearbeitete Waren' und 7 'Maschinen und Fahrzeuge' bestimmt, die sowohl 1965/66 als auch 1971/72 ca. 50 % der gesamten Einfuhren umfassen. Beide Sektoren zeichnen sich dadurch aus, daß sie die durchschnittlichen Einfuhrpreise Indiens besonders zu Beginn der 70ziger Jahre bei weitem übertreffen. Gerade die Entwicklung des Sektors 7 (der vor allem Investitionsgüter umfaßt) zeigt deutlich, welchen Preis Indien über die Konstituierung des Austauschverhältnisses zu zahlen hat, wenn es seine Industrialisierung wesentlich durch den Import von Industriegütern betreiben würde.

Entsprechend taucht die Frage auf, welche Warengruppen sich für den Export eignen, um die Importe zu finanzieren. Wir haben bereits auf die besondere Exportstruktur Indiens zu Beginn der Unab-

hängigkeit hingewiesen, wobei der hohe Anteil der Fertigwaren und zugleich die Konzentration auf die drei Waren (Tee, Jutefabrikate und Baumwolltextilien) entscheidende Charakteristika darstellen. Wie läßt sich die strukturelle Änderung der Exporte Indiens, d.h. der Versuch, die Importkapazität über eine überproportionale Steigerung des Sektors Maschinen und Transportmittel zu erhöhen, auf der Basis von Durchschnittswertserien für die einzelnen Warengruppen beurteilen?

Tab. 59 Index der Durchschnittswerte der Exporte Indiens nach Warengruppen, 1958 - 1971/72 (1958 : 100)

SITC		1965/66	1970/71	1971/72
0		111	173	171
	074 Tee, Mate	98	126	126
1		112	222	240
2		87	128	131
2		100	238	223
4		138	231	219
5		152	143	210
6		129	202	230
	652 Baumwollfabrikate	103	180	201
	6534 Jutefabrikate	154	247	289
7		73	110	92
8		136	240	235
0-8		113	173	180

Quelle: RBI, Report on Currency and Finance 1972/73, S. 134

Die Tabelle zeigt zunächst die geringe Preiselastizität der Nachfrage für Tee. Obwohl sich die Exportpreise für dieses Produkt unterproportional gegenüber den gesamten Ausfuhren entwickelten, sank der Anteil Indiens an den Weltexporten für Tee ständig. Eine Erhöhung des

Quantums würde einen noch stärkeren Preisverfall mit sich bringen,wobei es aber fraglich wäre, ob damit eine Exporterlössteigerung erreicht werden könnte.

Anders verlief die Entwicklung bei den Baumwoll- und Jutefabrikaten. Der fallende Anteil an den Weltexporten korreliert hier (insbesondere bei den Jutefabrikaten) mit einer überdurchschnittlichen Preissteigerung, bezogen auf die gesamten Exporte Indiens. Bei der Interpretation dieser Daten, in Hinblick auf eine Erlösbetrachtung, ist aber zu bemerken, daß diese Relationen keine Auskunft über die wirklich aufgewandten Faktormengen geben. Nur die single factoral terms of trade würden hier nähere Aussagen ermöglichen.

Der gleiche Einwand gilt auch bei der Beurteilung der Exportpreisentwicklung des Sektors Maschinen und Fahrzeuge. Auffällig sind die extrem niedrigen Durchschnittswerte. In den Jahren 1965/66 und 1971/72 bewegten sich die Preise sogar unter dem Ausgangsniveau von 1958. Die Differenz zu den übrigen Sektoren läßt sich nicht allein auf der Basis der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklungen innerhalb der indischen Wirtschaft erklären. Die extrem niedrige Preisentwicklung, bzw. sogar die Preisrückgänge, die die Grundlage der außergewöhnlichen Exportentwicklung bilden, resultieren zu einem großen Teil aus staatlichen Subventionen.

Folgender globaler Zusammenhang läßt sich hier aufzeigen: Trotz der Politik der Importsubstitution ist die indische Wirtschaft (wie wir im Abschnitt 2.4.1. über die Entwicklung der Zahlungsbilanz nachgewiesen haben), um die eigene Reproduktionsfähigkeit aufrechtzuerhalten, auf wachsende Importe angewiesen. Daraus ergibt sich die Frage, welche Exportsektoren die Erhöhung der Importkapazitäten finanzieren sollen. Wird bei Baumwoll- und Jutefabrikaten die Funktion der Devisenbeschaffung dem Beschäftigungsaspekt untergeordnet, so steigen die Exportpreise relativ stark; dies kommt zu einem großen Teil zwangsläufig von der geringen Produktivitätsentwicklung. Gleichzeitig sinkt aber Indiens Anteil an den Weltexporten bei diesen beiden Produkten.

Dieser Entwicklung versuchte Indien dadurch zu begegnen, daß es die Exporte des Sektors Maschinen und Fahrzeuge besonders forcierte. Diese Strategie zeigt deutlich zwei Auswirkungen, die man als Preis für diese Anstrengungen bezeichnen kann: Zum einen wird aufgrund der hohen Kapitalintensität des Sektors Maschinen und Fahrzeuge der gesamten Volkswirtschaft in einem stärkeren Maße Kapital für die Devisenbeschaffung entzogen. Zum anderen weist die Preisentwicklung des Sektors 7 ein unterproportionales bzw. negatives Wachstum auf, so daß der Schluß nahe liegt, daß auf der Basis der schlechten Austauschrelation der Gewinn an Devisen nicht den aufgewandten nationalen

Ressourcen entspricht. Wir werden diese Aussage näher überprüfen.

Zunächst ist die Aussagefähigkeit der terms of trade über die real aufgewandten Faktorleistungen weiter einzuschränken. Bei der Bestimmung der Exportdurchschnittswerte wird von den Preisen ausgegangen, die als Deklaration beim Zoll angegeben werden. Diese Preise, die die ausländischen Importeure bezahlen, müssen jedoch nicht mit denen der indischen Produzenten zusammenfallen. Vielmehr kann man eine Aufspaltung der indischen Preise durch vielfältige staatliche Subventionsmaßnahmen in Export- und Produzentenpreise feststellen (49), wobei die letzteren höher sind, und die Differenz aus der Staatskasse beglichen wird. Die von Indien betriebene Politik der Importsubstitution bedeutet nicht, daß der Staat nicht versucht, über Subventionen die Exporte zu fördern.

Nur so läßt sich überhaupt erklären, wie es Indien möglich ist, sich einen wachsenden Anteil an den Weltexporten von Maschinen und Fahrzeugen zu sichern, während ansonsten sein Anteil am Welthandel rückläufig ist. Gerade dieser Sektor erfordert einen hohen Kapitaleinsatz, so daß die Konkurrenz mit den Industrie-

---

49) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 400ff.

staaten für Indien äußerst schwierig sein müßte. Schätzungen gehen davon aus, daß bei technischen Produkten die inländischen Preise Indiens die Weltmarktpreise um 40 % bis 60 %, teilweise sogar um 100 % übersteigen (50). Zusätzlich treten noch Marketingprobleme auf, so daß Indien nicht einmal die Weltmakrtpreise erzielt, sondern erhebliche Preisnachlässe gewähren muß (51).

Entsprechend dieser Preisdifferenzen bewegen sich die Größenordnungen der Exportsubventionen. Eine genaue Bestimmung ist aufgrund der vielfältigen Maßnahmen nicht möglich. Für das Jahr 1972/73 werden die Exporte Indiens an technischen Gütern auf 2800 crores Rs geschätzt. In dieser Summe sind Subventionen von etwa 1500 crores Rs enthalten (52), so daß die 'wirklichen' Preise als Ausdruck der national aufgewandten Ressourcen 4300 crores Rs betragen müßten. Diese Raten machen deutlich, daß auch ein positiver Verlauf der terms of trade noch keine Aussage darüber ermöglicht, ob sich auch das Realaustauschverhältnis für Indien günstig entwickelt hat.

Diese Frage läßt sich teilweise dadurch beantworten, wenn man zusätzlich das Konzept der domestic resource cost heranzieht. Hier werden

---

50) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 203

51) Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 205

52) Vergl. Indian Express vom 20. 9. 1974

die national aufgewandten Kosten einer Aktivität in Beziehung zu dem Devisengewinn bei den Exporten oder zu der Deviseneinsparung bei der Importsubvention gesetzt. Obwohl diese Ergebnisse aufgrund des vorhandenen statistischen Materials vorsichtig zu interpretieren sind, bestätigen sie doch die auf der Basis der Durchschnittswertserien der Exporte und der Exportsubventionen für technische Güter gewonnenen Ergebnisse. Gerade bei den drei Produkten -Elektromaschinen und -geräte, Metallerzeugnisse und Transportmittel-, die die höchsten Zuwachsraten innerhalb der indischen Exporte aufweisen, übersteigen die Kosten bei weitem die Devisenerlöse.

Tab. 60 Kosten der nationalen Ressourcen, Erlöse und Anteil an den gesamten Exporten von Fertigwaren aus Indien bei Elektromaschinen und -geräten, Metallerzeugnissen und Transportmitteln, 1964/65 und 1970/71

	Elektro-maschinen	Metall-erzeugnisse	Transport-mittel
Kosten (1964/65) Rs pro US Dollar	20,86	21,98	24,12
Erlöse ´´(1970/71)	160,8	278,4	309,5
Kosten ´´(1970/71)	447,10	815,90	995,10
Nettoerlöse ´´(1970/71)	-286,30	-537,50	-685,60
Exportanteil (%)			
1964/65	0,68	0,71	0,99
1970/71	2,11	3,66	4,10

´´in Mill. Rs

Quelle: R. Banerji, Exports of Manufactures from India, S. 224

Die erste Zeile der Tabelle gibt an, wieviel indische

Rupien für den Export der drei jeweiligen Produkte aufgewandt werden müssen, um einen US-Dollar an Devisen zu gewinnen. Diese Relation muß man in Beziehung zu den Wechselkursen setzen, der bis 1966 4,76 Rs und danach 7,50 Rs pro US-Dollar beträgt, damit man eine Vorstellung von dem Verlust an nationalen Ressourcen bei den Exporten dieser drei Warengruppen bekommt. Dieser unentgeltliche Transfer von Ressourcen wird in seiner Gesamtheit für das Jahr 1970/71 bestimmt, indem Kosten und Erlöse gegenübergestellt werden. Die Differenz (hier als negative Nettoerlöse gekennzeichnet) wird primär durch Exportsubventionen finanziert. Wichtig ist die strukturelle Änderung der Exporte, um die Vor- und Nachteile der indischen Wirtschaft aus dem Außenhandel auf der Basis der Austauschrelationen zu bestimmen. Innerhalb der Fertigwarenexporte nehmen gerade die Sektoren einen wachsenden Umfang ein, die sich durch hohe inländische Kosten an nationale Ressourcen auszeichnen. Der Anteil der traditionellen Exportgüter (wie Jutefabrikate und Baumwolltextilien), deren Kosten 1964/65 nur 6,68 Rs bzw. 7,39 Rs pro US-Dollar betrugen, nimmt ständig ab.

Der indischen Wirtschaft entstehen so ständig wachsende Kosten, die sich nicht allein in der Bewegung der terms of trade niederschlagen. Schätzungen gehen davon aus, daß Devisen, die durch den Export nicht-traditioneller Waren verdient werden, 80 % teurer sind als die entsprechenden Erlöse bei den Ausfuhren von

traditionellen Produkten (53).

Bei einer Kosten-Erlös-Betrachtung für die gesamten Fertigwarenexporte für das Jahr 1970/71 kommt Banerji zu diesem Ergebnis: Während der Nettodevisengewinn, ausgedrückt in Rupien, 130 Mill. Rs beträgt, belaufen sich die Verluste auf 242 Mill. Rs, so daß insgesamt für alle Waren der indischen Volkswirtschaft ein Verlust von 112 Mill. Rs entsteht (54). Dieses Ergebnis läßt sich als den Preis interpretieren, den Indien für seine Steigerung der Exporte durch die Umstrukturierung des Fertigwarensektors zu zahlen hat.

Die Höhe der Verluste aus den Fertigwarenexporten Indiens bewegt sich in einer Abhängigkeit zu den existierenden Wechselkursen, da sie sich aus der Differenz zwischen der domestic resource cost eine Einheit Devisen zu erwirtschaften und dem offiziellen Wechselkurs ergibt. Eine Abwertung der indischen Rupie könnte -theoretisch betrachtet- die Kosten der Exporte den Devisenerlösen angleichen. Wir werden diese Frage näher im nächsten Abschnitt anhand der Abwertung der indischen Rupie von 1960 näher untersuchen.

---

53) Vergl. C. P. Staelin, Indian Export Incentives: A Critical View, in: Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), No. 2, S. 107

54) Bei der Analyse werden 70 % der Fertigwarenexporte erfaßt. Die restlichen 30 % stellen zu einem großen Teil neue Produkte dar, so daß das Ergebnis unter Einschluß dieser Produkte noch ungünstiger für Indien ausfallen würde. Vergl. R. Banerji, Exports of ..., a.a.O., S. 225

2.4.4. Der Wechselkurs der indischen Rupie

Wir haben bereits auf den Zusammenhang zwischen den Verlusten der indischen Volkswirtschaft auf der Basis der Bestimmung der domestic resource cost und dem Wechselkurs der indischen Rupie hingewiesen. Wenn der Preis der indischen Rupie gegenüber den Währungen seiner Handelspartner sinkt, könnte ein Ausgleich zwischen den Kosten der inländischen Ressourcen für den Export und den Devisenerlösen geschaffen werden. Diese Beziehung weist zugleich auf den Zusammenhang mit der Entwicklung der terms of trade hin.

Im ersten Abschnitt (über die wertmäßige Beziehung zwischen dem Außenhandel und der Akkumulation) haben wir global die Verbindung des negativen Verlaufs der terms of trade der Entwicklungsländer und den Preisverfall ihrer Währungen aufgezeigt. Dieser gleichgerichtete Trend setzte aber bestimmte Nebenbedingungen voraus -wie Produktivitätsentwicklungen, Inflationsraten, Kapitaltransfer usw.-, die wir hier nicht alle wegen der fehlenden Daten überprüfen können, um den Zusammenhang zwischen dem Verlauf der terms of trade und des Preises der indischen Rupie exakt zu bestimmen.

Aufgrund des bisher entwickelten läßt sich aber sagen, daß der relativ positive Verlauf der terms of trade Indiens mit einem sinkenden Anteil an den Weltexporten einhergeht. Daran zeigt sich der Doppelcharakter des Austauschverhältnisses auf

dem Weltmarkt. Auf der einen Seite erfährt Indien keine Verluste durch eine Verschlechterung der terms of trade, auf der anderen Seite sinkt aber die internationale Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Kapitale, da die unterproportionale Steigerung der Produktivität nicht durch entsprechende Währungsbewegungen ausgeglichen wird.

Diese Funktion wird zum Teil durch Maßnahmen der Exportförderungen und der Importrestriktionen übernommen; denn einheitliche Subventionen und Tarife sind einer Abwertung der indischen Rupie gleichzusetzen. Diese Politik zielt darauf, die Inlands- und Auslandspreise in Übereinstimmung zu bringen, d.h. einen Ausgleich der Kosten-Preis-Relationen anzustreben. Die Notwendigkeit ergibt sich aus den unterschiedlichen Inflationsraten zwischen Indien und seinen Handelspartnern.

Tab. 61 Index der Großhandelspreise für die Bundesrepublik Deutschland, England, Japan, USA und Indien sowie der Exportpreise für Indien, 1953 - 1972 (1963 : 100)

	1953	1958	1963	1965	1968	1972
BRD	94	97	100	104	94	116
England ´´	83	92	100	107	115	147
Japan	99	97	100	101	106	112
USA	92	100	100	102	108	126
Indien a	79	84	100	120	153	186
Indien b	94	94	100	106	154	183

´´nur für Fertigwaren
a) Großhandelspreise
b) Exportpreise

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook 1967 und 1973, United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1972/73

Zwei wichtige Momente bringt die Tabelle zum Ausdruck: Zunächst gilt für den gesamten Zeitraum, daß die Inflationsrate Indiens auf der Basis der Großhandelspreise weitaus höher ist als bei den anderen Staaten. Für die internationale Konkurrenzfähigkeit Indiens ist aber die Entwicklung der Exportpreise entscheidend, deren Index wir zusätzlich angeführt haben. Seine Bewegung läßt sich in zwei Phasen aufspalten, wobei das Jahr 1966 mit der Abwertung der Rupie die Zäsur darstellt. Für die erste Periode kann man feststellen, daß die Exportpreise Indiens eher den Großhandelspreisen der anderen Staaten folgen als den eigenen. So stieg der Index der Exportpreise von 1953 - 63 um 6,4 %, dagegen der der Großhandelspreise um 26,6 %. Die Differenz zwischen den beiden Bewegungen wurde weitgehend durch Subventionen überbrückt.

Nach 1966 stellt sich die Situation jedoch anders dar: Das Preisniveau nach der Abwertung erhöhte sich für beide Sektoren Indiens weitaus stärker als bei den übrigen Staaten. Dabei übertreffen zunächst die Steigerungen der Exportpreise die der Großhandelspreise, wobei dieser Trend sich aber 1970 wieder umkehrt (55). Für das Jahr 1970/71 ergeben sich nach den Berechnungen von Banerji auf der Basis der domestic resource cost im Vergleich zu den Devisenerlösen Verluste für die indische Volkswirtschaft. Dies bedeutet, daß der Wechselkurs der indischen Rupie spätestens

---

55) United Nations. Statistical Yearbook of Asia and the Far East 1972, Honkong 1973, S. 118 und S. 122

zu diesem Zeitpunkt überbewertet ist.

Ab Dezember 1971 gibt Indien die Politik der stabilen Wechselkurse auf, indem es den Wert der indischen Rupie an den des englischen Pfundes koppelt. Aufgrund der internationalen Schwäche des englischen Pfundes findet so von Dezember 1971 bis Juni 1975 eine de facto Abwertung der indischen Rupie um 22 % statt (56).

Wir wollen hier untersuchen, wie sich die Abwertung der indischen Rupie von 1966 auswirkt, um den Zusammenhang zwischen dem Preis der Währung und dem Verlauf der terms of trade näher zu klären (57). Als Ursache wurde bis jetzt nur der unterschiedliche Verlauf der Export- und Großhandelspreise genannt. Das primäre Ziel der Abwertung lag darin, über eine Verbesserung der Kosten-Preis-Strukturen Indiens auf dem Weltmarkt die wachsenden Handelsbilanzdefizite zu bekämpfen. Die Notwendigkeit der Maßnahme ergab sich zum einen daraus, daß die Defizite aus dem Außenhandel sich ab der Mitte der 60ziger Jahre ständig vergrößerten. Die Relation der Exporte zu den Importen fiel von 64,9 % 1963/64 auf 57,2 % im Jahre 1965/66 (58). Zum anderen wurde

---

56) Vergl. Economic and Political Weekly, Vol. X (1975), No. 21, S. 808

57) Indien hatte bereits einmal die Rupie im Jahre 1949 parallel zum englischen Pfund um 30,5 % abgewertet. Wir gehen auf diese Abwertung nicht ein, da sie in dem Sinne atypisch ist, weil sie sich mit der Ausnahme Pakistans nur auf die Länder außerhalb des Sterlinggebietes bezieht und primär von der englischen Währung ausging.

58) Vergl. V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 406

die Überbewertung der indischen Rupie deutlich, da de facto der offizielle Wechselkurs infolge der Exportsubsidien und der Importzölle nicht existierte.

Als 'normale' Reaktion der Abwertung wurde erwartet, daß sich die Importpreise stärker als die Exportpreise erhöhten, und damit eine Verschlechterung der terms of trade erfolgen würde. Diese Bewegung bewirkte andererseits einen Ausgleich der Handelsbilanz, da die Importe durch die Verteuerung eingeschränkt wurden, die Exporte aber aufgrund der sinkenden Preisrelationen und der damit erhöhten Profitabilität stiegen. Die Abwertung der indischen Rupie brachte jedoch ein anderes Resultat hervor:

Tab. 62 Indikatoren zur Auswirkung der Abwertung der indischen Rupie im Jahre 1966

Index ´der (s)	1964	1965	1966	1967	1968
Großhandelspreise	110	120	134	154	153
Exportpreise	100	106	164	160	154
Importpreise	102	105	158	158	149
terms of trade	98	101	104	101	103
Exportvolumens	107	98	94	98	111
Importvolumens	107	129	127	130	126
Exportwert ´´	8128	8030	11552	12097	13207
Importwert ´´	13429	13809	20190	20950	19280
Saldo	-5301	-5779	-8638	-8853	-6073

´Basis: 1963
´´in Mill. Rs

Quelle: United Nations. Statistical Yearbook for Asia and the Far East 1972, S. 117f.

Vergleicht man zunächst die Preisentwicklung im

Außenhandel, so tritt das Gegenteil des erwarteten Ergebnisses ein. Der Index der Exportpreise steigt von 1965 bis 1966 von 105 auf 158 Punkte, d.h. um 54,7 %. Der Anstieg der Importpreise von 105 auf 158 Indexpunkte beträgt dagegen nur 50,4 %, so daß sich im Ergebnis die terms of trade von 101 auf 104 verbessern. Im Jahre 1967 sind zwar die Exportpreise rückläufig, aber in Relation zu dem Importpreisen haben sich wieder die gleichen Verhältnisse wie vor der Abwertung hergestellt.

Entsprechend ungünstig verläuft auch die Entwicklung des Außenhandelvolumens. Zwar sinken die Importe von 1965 bis 1966, aber die positive Wirkung auf die Außenhandelsbilanz wird durch einen noch stärkeren Fall des Exportvolumens wiederaufgehoben. Auch hier haben sich -analog zu den Preisen im Jahre 1967- in etwa die gleichen Relationen wie 1965 (dem Jahr vor der Abwertung) hergestellt.

Faßt man das Ergebnis der Abwertung in Hinblick auf die Handelsbilanz zusammen, so läßt sich für die Jahre 1966 und 1967 die fortgesetzte Tendenz zur Vergrößerung des Defizites feststellen. Erst im Jahre 1968 kehrt sich diese Tendenz um. Es muß aber bezweifelt werden, inwieweit diese Wende vor allem aus der Abwertung von 1966 resultierte. Dieser Interpretation steht die nach einer kurzen Pause bereits im Jahre 1966 wieder eingeführte Politik der Exportsubsidien entgegen (59). Sie ist das beste Indiz dafür, daß die Abwertung nicht den

---

59) Vergl. Argawal, Das Zahlungsbilanzproblem ..., a.a.O., S. 90

gewünschten Erfolg brachte. Weiter zeigt ein Vergleich zwischen Export- und Großhandelspreisen, daß aufgrund der hohen Inflationsraten in Indien sich beide Indizes bereits im Jahre 1968 auf dem gleichen Niveau bewegten.

Welche Ursachen liegen dem mangelnden Erfolg der indischen Abwertung zugrunde, die Handelsbilanz zu verbessern? Wir müssen hierbei zwischen den Faktoren unterscheiden, die durch die besondere Wahl des Zeitpunktes bedingt sind und denen, die sich allgemein aus der Außenhandelsstruktur Indiens ergeben.

Die Abwertung der indischen Rupie am 6. Juni 1966 entsprach eher politischen als ökonomischen Notwendigkeiten. Insbesondere die Weltbank übte einen starken Druck auf die indische Regierung aus (60). Der Juni 1966 eignete sich politisch insofern als Zeitpunkt für die Abwertung, da im März der dritte Fünf-Jahres-Plan ausgelaufen war und der vierte Plan sich somit auf der Basis der abgewerteten Rupie entwickeln konnte.

Ökonomisch gesehen war das Jahr 1966 jedoch äußerst ungünstig ausgewählt, da sowohl 1965/66 als auch 1966/67 Indien von zwei schweren Trockenheiten getroffen wurde. Diese hatten zur Folge, daß die landwirtschaftliche Produktion 1965/66 gegenüber dem Vorjahr um 6,8 % fiel (61) und im folgenden Jahr noch einmal um 1 % sank.

---

60) Bhagwati and Desai, India, S. 487

61) United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Far East 1972, S. 110

Dieser Produktionsrückgang hatte zunächst zwei unmittelbare Auswirkungen auf die Handelsbilanz, die denen der Abwertung entgegengesetzt waren. Zum einen mußte Indien -unabhängig vom Stand der Weltmarktpreise- Nahrungsmittel importieren, um die Hungerkatastrophe zu bekämpfen. So erhöhten sich die volumenmäßigen Importe des Sektors 'lebende Tiere und Nahrungsmittel' 1965 gegenüber dem Vorjahr um 133 % und im folgenden Jahr um weitere 43 % (62). Auf der anderen Seite konnte Indien aufgrund des Rückganges der landwirtschaftlichen Produktion seine -infolge der Abwertung- verbesserten Exportchancen in diesem Bereich nicht wahrnehmen.

Neben diesen unmittelbaren Konsequenzen auf die Handelsbilanz gab es noch sekundäre Effekte, die sich aus der Dominanz des landwirtschaftlichen Sektors in der indischen Wirtschaft ergaben. Die Landwirtschaft erzeugte 1965/66 47,8 % des Nettoinlandsproduktes zu laufenden Preisen und stellt etwa 72 % der Beschäftigten (63). Die Industrie basierte zu einem großen Teil auf der Verarbeitung landwirtschaftlicher Rohstoffe. Nach der RBI lassen sich 69,07 % der gesamten indischen Industrie auf der Basis des primären Inputs unterteilen, wobei der auf Agrarprodukten basierende Sektor den größten Anteil mit 44,08 % einnimmt (64).

---

62) United Nations, a.a.O., S. 117

63) G.o.I., Pocket Book of Economic Information 1972, S. 25 und S. 38

64) RBI, Report on Currency ..., a.a.O., S. 21

Der Rückgang der Produktion im landwirtschaftlichen Sektor führte zugleich zu einer industriellen Rezession. So war es der Industrie Indiens nur begrenzt möglich, die Erhöhung der Profitabilität im Außenhandel (hervorgerufen durch die Abwertung) zu Exportsteigerungen zu nutzen. Neben diesen besonderen Faktoren, die sich aus der speziellen Wahl des Zeitpunktes der Abwertung ergeben, liegen der indischen Situation aber noch allgemeinere Bestimmungen zugrunde. Die Verbesserung der terms of trade als Folge der Abwertung setzt die Existenz von geringen Elastizitäten bei den Export- und Importgütern voraus (65), die in Indien vorzuliegen scheinen.

Auf die geringe Elastizität der indischen Importnachfrage sind wir bereits im Rahmen der Analyse der strukturellen Gliederung des Außenhandels eingegangen. Der größte Teil der indischen Importe besteht aus 'maintenance imports'. Hier würde eine mengenmäßige Einschränkung der Einfuhren zu Produktionsrückgängen der gesamten Volkswirtschaft führen. Ein ähnlich extremer Fall liegt bei den Nahrungsmitteln vor. Die Einfuhren decken die inländischen Defizite, so daß hier eine vollkommen unelastische Nachfrage vorliegt.

Bei den restlichen Importen besteht das Problem, inwieweit eine Preiserhöhung dieser Produkte durch eine Abwertung der indischen Rupie die Nachfrage

---

65) Vergl. K. Rose, Theorie der Außenwirtschaft, München 1972, S. 89ff.

von Importen auf inländische Waren umlenken kann. Neben Produktivitäts- und Preisunterschieden stellt sich hier die Frage, ob Indien aufgrund seines ökonomischen Entwicklungsstandes überhaupt in der Lage ist, diese Güter zu einer adäquaten Qualität zu produzieren.

Das ökonomische Entwicklungsgefälle auf dem Weltmarkt wirkt sich wie folgt aus: Während sich in den Industriestaaten die Produktions- und Außenhandelsstrukturen weitgehend entsprechen, versucht Indien gerade, hochwertige Kapitalgüter und Industrierohstoffe zu importieren und landwirtschaftliche Erzeugnisse und Produkte einfacher Verarbeitungsstufen zu exportieren. Eine Erhöhung der Importpreise durch eine Abwertung muß daher unterschiedliche Auswirkungen zeigen; denn bei den Industriestaaten führen wegen der homogeneren Strukturen Preisdifferenzen zu einer höheren Flexibilität der Nachfrage als bei den Entwicklungsländern. Abgesehen von der besonderen Situation Indiens im Jahre 1966 sind durch Währungsabwertungen aufgrund der ökonomischen Strukturen keine entscheidenden Einschränkungen der Importe zu erwarten.

Eine Verbesserung der Handelsbilanz müßte demnach primär über Exportsteigerungen erfolgen; dies setzt aber einen geringeren Preisanstieg bei den Ausfuhren als bei den Einfuhren voraus. Analog zu den Importen besteht hier ebenso das Problem der geringen Elastizitäten. Für die Preisentwicklung als Resultat

der Abwertung hat das folgende Konsequenz; da eine Reduktion der Preise für die traditionellen Exportgüter -nach Einschätzung der indischen Regierung- nicht zu einer volumenmäßigen Steigerung führt, erhob sie zunächst auf 12, später auf 18 Produkte eine Exportsteuer, damit die Preisreduktionen nicht den ausländischen Konsumenten zugute kommen (66). Diese betragen z. B. bei Tee 21 %, bei Jutefabrikaten 30 % bis 40 % der alten Ausfuhrwerte (67). Eine Steigerung der Profitabilität bei den Exporten von nicht-traditionellen Handelsgütern wurde mit dem Effekt aufgehoben, daß die Exportpreise kräftig stiegen, das Volumen dagegen zurückging.

Ein Anstieg der Exporte ist demnach nur für die nicht-traditionellen Handelsgüter zu erwarten, da sich die verbesserten Kost-Preis-Relationen in einer größeren internationalen Konkurrenzfähigkeit ausdrücken. Die Herausbildung dieser Relationen wurde wesentlich durch zwei Faktoren behindert: Zum einen wurden die Exportsubsidien gestrichen, da ein realistischer Wechselkurs ihre Funktion übernehmen sollte. Zum anderen verschlechterten sich die Preisrelationen durch eine Erhöhung der Preise der importierten Inputs.

---

66) Vergl. Argawal, Das Zahlungsbilanzproblem ..., a.a.O., S. 88

67) Vergl. V. C. Shah, Devaluation - The Indian Case, in: The Indian Economic Journal, Vol. XVIII (1970/71), No. 1, S. 123

Tab. 63 Preisanstieg der Importe Indiens infolge der Abwertung der Rupie im Jahre 1966 (in Prozent)

Rohstoffe	33,8 %
Maschinen und Fahrzeuge	38,5 %
Zwischenprodukte	39,0 %
Konsumgüter und andere Waren	50,0 %
Getreide	57,5 %

Quelle: V. C.Shah, Devaluation - The Indian Case, S. 121

Die Differenz in den Preisanstiegen ergaben sich aus der unterschiedlichen Reduktion der Importzölle. Damit ist zu erklären, daß sich die Preise für den Import von Getreide am stärksten erhöhten, weil hier keine Importzölle erhoben wurden und somit eine Herabsetzung auch nicht möglich war. Die Steigerungsrate entspricht genau dem Satz der Abwertung: der Wert der indischen Rupie fiel um 36,5 %, der Dollarkurs stieg in Relation um 57,5 %.

Die Erhöhung der Preise der importierten Inputs führte gerade in dem nicht-traditionellen Exportsektor zu erheblichen Preissteigerungen; denn dieser wies als der fortgeschrittenste Bereich gegenüber der gesamten indischen Wirtschaft erhebliche Unterschiede in der Produktionsstruktur auf, so daß er seinen Bedarf an Technologie, Kapitalgütern und industriellen Rohstoffen zu einem großen Teil aus dem Ausland befriedigen mußte. Beide Momente zusammen (Kostensteigerung durch Preiserhöhung der importierten Inputs und Aufhebung der Exportsubsidien) haben den durch

die Abwertung bedingten Effekt der erhöhten Profitabilität der Exporte nicht-traditioneller Waren zu einem großen Teil wieder aufgehoben. So wurde allein drei Monate später im September 1966 den Exporteuren von Maschinenbauerzeugnissen, Stahlschrott, Wollteppichen, Eisen und Stahl eine direkte Barsubvention in der Höhe von 10 % bis 20 % des fob-Wertes zugesagt (68). Auch bei den nicht-traditionellen Handelsgütern traten keine wesentlichen Exportsteigerungen ein.

Tab. 64 Durchschnittswerte und Volumen der indischen Exporte, 1965 und 1966 (1963 : 100)

Exporte SITC	Durchschnittswerte 1965	1966	Volumen 1965	1966
0	105	166	88	84
1	104	167	96	56
2	95	139	111	119
3	133	193	94	96
4	158	243	17	8
5	98	167	163	140
6	112	182	103	93
7	95	105	208	297
8	107	168	110	110
0-8	106	164	98	94

Quelle: United Nations, Statistical Yearbook for Asia and the Far East 1972, S. 117f.

Ein Vergleich der Preissteigerung der gesamten Exporte und Importe zeigt, daß sich beide Niveaus unterhalb der Abwertungsrate von 57,5 % bewegen, wobei aber die Preiserhöhung der Ausfuhren um 54,7 % die der Einfuhren von 50,4 % übertrifft. Entsprechend der Herausbildung dieser Preisrelationen gingen die Importe nur um 1,6 % zurück,

68) Argawal, Das Zahlungsbilanzproblem ..., a.a.O., S. 96

während sich die Exporte um 4,1 % verringerten.

Die Analyse der einzelnen Warengruppen der Exporte zeigt, daß nur die Sektoren 2 (Rohstoffe), 3 (Mineralische Brennstoffe) und 7 (Maschinen und Fahrzeuge) ein unterproportionales Wachstum der Preise aufweisen, das zugleich mit einem Wachstum des Exportvolumens verbunden ist. Die geringste Preissteigerung und die höchste volumenmäßige Wachstumsrate weist der Sektor 7 auf, wobei zu betonen ist, daß diese Entwicklung nicht von der Abwertung herrührt, sondern auch in den Vorjahren erzielt wurde. Insgesamt ist jedoch die Steigerung der Exporte dieser drei Warengruppen zu gering, zumal sie 1965 nur 19 % der gesamten Importe darstellen, um die gesamte negative Entwicklung aufzuheben.

Die Abwertung hatte daher nicht den gewünschten Effekt, einen Ausgleich der Handelsbilanz zu erreichen. Indien kehrte deshalb auch bald zur alten Politik der 'selektiven Abwertung' über Exportsubsidien und Importrestriktionen zurück, die eine bessere Unterstützung der nicht-traditionellen Exporte ermöglichte. In dieser besonderen Situation Indiens spiegelt sich zugleich die allgemeine Lage der Entwicklungsländer wider, da primär die durch die Außenhandelsstrukturen bedingten Elastizitäten der Nachfrage die positiven Effekte einer Abwertung der Währung zum Teil wieder aufheben.Die Funktion des Wechselkurses für die weniger entwickelten Kapitale auf dem Weltmarkt wird so beeinträchtigt.

2.4.5. Außenhandel und Produktionsstruktur

Wir haben bisher den Außenhandel Indiens getrennt von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung betrachtet. In der Analyse des Zusammenhanges zwischen den beiden Bereichen lassen sich analytisch zwei Problemkreise unterscheiden. Zum einen ist die Frage, welche spezifische Art von Verbindung zwischen dem Exportsektor und der gesamten Volkswirtschaft Indiens existiert, zum anderen, wie die Außenhandelsverflechtung Indiens seine wirtschaftliche Entwicklung beeinflußt.

Für die Industriestaaten läßt sich generalisierend feststellen, daß zwischen den Strukturen des Exportsektors und der gesamten Wirtschaft eine weitgehende Homogenität besteht. Die Exporte sind das logische Ergebnis der eigenen ökonomischen Entwicklung. Sie haben die Funktion, die durch den Binnenmarkt gesetzten Grenzen des ökonomischen Wachstums durch Exporte auf den Weltmarkt zu überwinden. Anders bildet sich jedoch die Beziehung in Indien heraus, die vor allem aus der britischen Herrschaft resultiert. Die eigenständige ökonomische Entwicklung wurde unterbrochen und der Exportsektor auf die Verwertungsbedürfnisse des englischen Kapitals ausgerichtet.

Die Externisierung des Exportsektors vollzog und vollzieht sich auf den verschiedenen Ebenen. Extrem waren die Verhältnisse bei den Plantagen, die vorwiegend von den Engländern gegründet wurden und

ökonomisch als zu den Industriestaaten gehörig zu betrachten sind (69). Die moderne Version dieses Sachverhalts verkörpern gegenwärtig die beiden Freihandelszonen Kandla Free Trade Zone und Santa Cruz Electronics Export Processing Zone, wo indisches und ausländisches Kapital Industrien aufgebaut hat, die fast ausschließlich für den Export arbeiten. Ein weiteres Kennzeichen für die Ausgliederung des Exportsektors aus der indischen Wirtschaft stellt der stoffliche Charakter der Ausfuhren dar. Zum Zeitpunkt der Unabhängigkeit bestand etwa die Hälfte der Ausfuhren aus Fertigwaren; dies steht in keinem Verhältnis zu dem materiellen Gesamtprodukt. Weiterhin entspricht es nicht den Produktionsstrukturen Indiens als einem Entwicklungsland, daß zwar sein Anteil an den gesamten Fertigwarenexporten im Welthandel sinkt, aber für den Bereich Maschinen und Fahrzeuge steigt.

Die relativ selbständige Entwicklung des Exportsektors von der gesamten Wirtschaft charakterisiert nur die eine Seite der Verbindung, während die andere Seite in der Bestimmung des ökonomischen Wachstums durch den Außenhandel besteht. Haben wir im ersten Teil die wertmäßige Beziehung zwischen dem Außenhandel und der Akkumulation in den Vordergrund unserer Untersuchung gestellt, geht es jetzt konkret um die Frage, inwieweit über den Außenhandel eine materielle Proportionisierung

---

69) "The plantations were, in effect, extensions of the metropolitan countries". Myrdal, Asian Drama Vol. I, New York 1969, S. 449

des gesellschaftlichen Gesamtkapitals in Indien stattfindet.

Diese Beziehung erscheint nur bei den Entwicklungsländern als Problem, da hier die Produktions- und Außenhandelsstrukturen auseinanderfallen. Theoretisch kann über den Außenhandel die Allokation der Ressourcen so beeinflußt werden, daß eine integrierte ökonomische Entwicklung verhindert wird.

Nur den Anteil des Außenhandels am Bruttosozialprodukt Indiens zu betrachten, (der zum einen äußerst gering ist, zum anderen noch eine fallende Tendenz aufweist) verleitet zu einem falschen Schluß, daß der Einfluß minimal sei. Andere Faktoren müssen noch herangezogen werden, um die Beziehung in einer dynamischen Entwicklung näher zu klären. Drei Momente besitzen hier eine besondere Bedeutung: 1. die internationale Preis-Konkurrenz-Beziehung, 2. die Politik der Importsubstitution und 3. das Zahlungsbilanzdefizit.

Wir haben zum Punkt 1 ausgeführt, daß der Schutz der Währung für die indische Industrie nur begrenzt wirksam ist. Dies stellt mit eine Ursache für den fallenden Anteil Indiens am Welthandel dar. Die Abnahme ist aber zusätzlich durch die ungünstige Warenkonzentration der Exporte Indiens bedingt. Die Gegenreaktion zur Exportsteigerung läßt sich daher auf zwei Ebenen nachvollziehen. Zum einen wird der stoffliche Charakter der Fertigwarenexporte verändert, indem der Sektor Maschinen und Fahrzeuge überproportional wächst, zum anderen verändert sich

das Verhältnis der Faktorintensitäten zuungunsten der arbeitsintensiven Ausfuhren. Diese Tendenzen verhindern für Indien als Entwicklungsland eine integrierte wirtschaftliche Entwicklung; denn das Kapital muß einseitig in den Außenhandelssektoren konzentriert werden, um den Stand der internationalen Konkurrenzfähigkeit zu sichern. Neben den unmittelbaren müssen noch die zusätzlichen Investitionen -insbesondere im Bereich der Infrastruktur- betrachtet werden.

Bei der Politik der Importsubstitution liegen primär zwei Problematiken vor. Indem die Importe durch inländische Produkte ersetzt werden, reproduzieren sich zugleich die auf dem Weltmarkt vorherrschenden ungleichen Strukturen permanent im eigenen Land. Insbesondere die Einfuhr bzw. die spätere Eigenproduktion von Luxusgütern für die Oberschicht ist hier ungleich, da diese Importe nicht dem allgemeinen Entwicklungsstand der indischen Wirtschaft entsprechen. Für die Frage einer integrierten ökonomischen Entwicklung ist weiter wichtig, nach welchen Gesichtspunkten die Importe ersetzt werden. Da Indien unter permanenten Zahlungsbilanzdefiziten leidet, besteht das wesentliche Moment in der Einsparung von Devisen (70).

Somit wird auch von der Ebene der politischen Planung der Einfluß der Außenwirtschaft berücksichtigt, wobei es aber noch zu Verzerrungen an-

---

70) Vergl. Shirokov, Industrialisation of India, S. 78

derer Art kommt. Da mit der Importsubstitution die ausländische Konkurrenz ausgeschaltet wird, gewinnt sehr oft das Kriterium der Einsparung von Devisen ein größeres Gewicht als der Kostenaspekt. Es entstehen ähnliche Verluste an volkswirtschaftlichen Ressourcen wie bei der Exportförderung, indem bestimmte Produkte aus dem Ausland billiger bezogen werden könnten.

Der entscheidende Punkt, der auch die beiden genannten beeinflußt, ist die Entwicklung des Handelsbilanzdefizites Indiens (71). Seine Bedeutung für die ökonomische Entwicklung läßt sich daran abschätzen, daß ein selbständiges Wachstum zu den primären Zielen des vierten und fünften Planes zählt. Das bedeutet aber von der gesamtwirtschaftlichen Planung, daß eine Verteilung der volkswirtschaftlichen Ressourcen nach den entwicklungspolitischen Notwendigkeiten dem Kriterium des ausgeglichenen Wachstums mit dem Ausland genügen muß. Diese Bedingung wirkt um so stärker auf die Allokation der Ressourcen ein, je mehr das Außenhandelsdefizit zu einer Einschränkung der wirtschaftlichen Entwicklung führt.

Bhagwati und Desai charakterisieren die Situation Indiens während der dritten Planperiode: "Thus, the twin principles governing production and trade could be summed up, cynically but realistically:

---

71) Auf die durch Verschuldung ermöglichte politische Einflußnahme auf die ökonomische Entwicklung Indiens durch das Ausland gehen wir hier nicht ein. Beispiele hierfür stellt u.a. der Druck der Weltbank auf die indische Regierung dar, private Investitionen auch in den Bereichen zuzulassen, die an sich nur für staatliche Unternehmen reserviert sind. Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 227

India should produce whatever it can, and India should export whatever ist produces" (72). Die beiden Autoren hofften, daß mit der Abwertung der indischen Rupie sich die Situation bessern würde. Wie wir aber gezeigt haben, brachte die Abwertung nicht den gewünschten Erfolg, so daß die zitierte Aussage auch für die jetzige ökonomische Situation voll zutrifft. Welche Auswirkung die Dominanz des Außenwirtschaftssektors über die gesamte Wirtschaft auf das ökonomische Wachstum besitzt, werden wir im nächsten Abschnitt untersuchen.

---

72) Bhagwati and Desai, India, S. 466 (Hervorh. d. Verf.)

2.5. Die ökonomische Entwicklung Indiens

2.5.1. Das Wachstum der indischen Wirtschaft

Wir haben im vorangegangenen Abschnitt die Dominanz des Exportsektors über die gesamte Wirtschaft Indiens hervorgehoben. Jetzt gilt es, die Auswirkung dieser Strukturbeziehung auf das volkswirtschaftliche Wachstum zu untersuchen. Diese Darstellung liefert nur einen Abriß der ökonomischen Entwicklung, um auf dieser Basis einzelne Zusammenhänge genauer zu analysieren.

Die Beseitigung der Armut ist das primäre Ziel der indischen Wirtschaftsplanung seit der Unabhängigkeit. Die Änderung des Volkseinkommens stellt daher einen sinnvollen Indikator dar, um die ökonomische Entwicklung zu beurteilen.

Tab. 65 Jährliche Wachstumsraten des realen Volkseinkommens Indiens in Preisen von 1960/61, 1950/51 - 1970/71 (in Prozent)

1950/51-1970/71	1954/55-1970/71	1964/65-1970/71	1954/55-1964/65
3,6	3,6	2,8	4,2

Quelle: V. V. Bhatt, Two Decades of Development, a.a.O., S. 43 and Appendix 1

Auf die insgesamt niedrigen Wachstumsraten Indiens gegenüber denen der Industriestaaten - ausgedrückt als Steigerung des realen Bruttoinlandsproduktes- haben wir bereits hingewiesen. Das Entwicklungsgefälle hat sich im betrachteten Zeitraum noch

vergrößert, wobei diese Tendenz seit 1965 besonders ausgeprägt ist. Bei der Beurteilung der ökonomischen Entwicklung Indiens anhand des Volkseinkommens sind daher nicht nur die -international gesehen- geringen Zuwachsraten, sondern zugleich ihre abnehmende Tendenz hervorzuheben. Dieser Verlauf besitzt eine entscheidende Konsequenz für die Erreichung des Ziels, die Armut zu beseitigen.

Das ökonomische Ziel des ersten Fünf-Jahres-Planes bestand primär nicht in einer unmittelbaren Forcierung des ökonomischen Wachstums, sondern in der Beseitigung der durch den Krieg bedingten Strukturverzerrungen der indischen Wirtschaft, um eine langfristige Entfaltung der Produktivkräfte zu fördern. Dabei wurde im ersten Plan bestimmt, daß das Volkseinkommen sich in 21 Jahren, d.h. bis 1970/71 verdoppeln soll (1). Aufgrund der realtiv günstigen Entwicklung des Volkseinkommens während der ersten Planperiode mit einer durchschnittlichen Steigerungsrate von jährlich 3,5 % (2) waren die Ziele des zweiten Planes optimistischer. Die Verdopplung des Volkseinkommens sollte bereits vier Jahre früher, d.h. 1967/68 erreicht werden (3). Die günstige ökonomische Entwicklung während des zweiten Planes mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von 4,2 % (4) schien dieser Perspektivplanung Recht zu geben.

---

1) Vergl. Ch. Bettelheim, India Independent, S. 156
2) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 62
3) Vergl. Ch. Bettelheim, India Independent, S. 160
4) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 62

Trotz dieser Tendenz kam die Perspective Planning Division zu Beginn des dritten Planes zur Auffassung, daß wegen der existierenden Einkommensunterschiede die angestrebten Wachstumsraten nicht ausreichten, um den ärmeren Schichten der Bevölkerung das Existenzminimum zu sichern. Als neues Planungsziel wurde die Verdoppelung des Volkseinkommens von 1960/61 bis 1975/76 angestrebt (5). Damit die Ärmsten Indiens am Entwicklungsprozeß partizipieren, wurde als unabdingbare politische Forderung eine durchschnittliche Wachstumsrate von 7 % angesehen. Für den dritten Plan war zunächst eine jährliche Steigerung von 5 % anvisiert. Dieses Ziel konnte jedoch aus verschiedenen Gründen, wie Krieg mit Pakistan, Aussetzung der internationalen Wirtschaftshilfe und vor allen Dingen zwei langandauernde Dürreperioden, bei weitem nicht erreicht werden. Die Wachstumsrate betrug lediglich 2,8 % (6).

Mit dem Auslaufen des dritten Planes erreichte die indische Wirtschaft bis zum Ende der fünften Planperiode nicht wieder ihr altes Wachstumsniveau; dies drückt aus, daß die ökonomische Krise in der Mitte der 60ziger Jahre nicht durch zyklische, sondern durch fundamentale strukturelle Ungleichheiten der indischen Wirtschaft verursacht ist. Wurde von 1954/55 bis 1964/65 eine jährliche Wachs-

---

5) Vergl. Faulwetter und Stier, Indien, S. 147
6) Vergl. Bhagwati and Desai, India, S. 61

tumsrate von 4,2 % erzielt, so sank diese von 1964/65 bis 1970/71 auf 2,8 % ab.

Indiens Wirtschaft befand sich am Ende des dritten Planes in einem solchen Zustand, daß der bereits entworfene vierte Plan nicht in Kraft gesetzt werden konnte. Es folgten daher drei Ein-Jahres-Pläne, die aber zu keiner Stabilisierung des Wachstums führten. Die Steigerungsraten betrugen 1966/67 1,6 %, 1967/68 9,3 % und 1968/69 0,7 % (7). Die Schwankungen des Volkseinkommens sind das Resultat der Abhängigkeit der indischen Wirtschaft von der Landwirtschaft. Die Ernteergebnisse bestimmen entscheidend das Wachstum der Volkswirtschaft.

Erst 1969/70 konnte der vierte Plan in Kraft gesetzt werden. Die jährliche Wachstumsrate des Volkseinkommens wurde in der Höhe von 5,7 % festgelegt. Das bedeutet jedoch die Aufgabe des Ziels, über ausreichende Steigerungsraten des Volkseinkommens das Existenzminimum der ärmsten Schichten der Bevölkerung zu sichern, denn aufgrund der schwachen Leistungen während der dritten Planperiode hätten die Steigerungsraten mindestens 7,7 % betragen müssen. Aber selbst diese geringe Zielprojektion wurde mit dem vierten Plan nicht erreicht.

---

7) Vergl. G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 269

Tab. 66 Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes zu Faktorkosten in den Preisen von 1960/61 während der vierten Planperiode ´(in Prozent)

Ziel	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74
5,7	5,2	4,2	1,7	0,6	3,1

´vorläufige Daten

Quelle: G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 26 und Indian Express vom 24. 1. 1975

Als jährlicher Durchschnitt ergab sich nur eine Steigerungsrate von ca. 3 %. Für den fünften Plan wurde als Konsequenz eine weitere Reduktion des Wachstums anvisiert, indem die jährliche Steigerungsrate 5,5 % betragen sollte. Zugleich machte das Plandokument deutlich, daß es Indien für absehbare Zeit nicht möglich sein wird, die Armut, speziell der ärmsten Schichten, über ein Wachstum der Volkswirtschaft aufzuheben. Daher tauchte im fünften Plan erstmalig der Gedanke einer Umverteilung der Einkommen auf, um der wachsenden Verelendung der unteren Schichten zu begegnen. "The problem (der Armut, d.Verf.) cannot be overcome within the foreseable future by efforts in one direction only. No rate of growth that can realistically envisaged could make a major impact on the problem within the foreseable future if inequality remains as acute as at present" (8).

Das Problem der Armut in Indien verschärfte sich insofern in der zweiten Entwicklungsdekade, als

8) G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 7. Auf das Problem der Einkommensverteilung werden wir später noch genauer eingehen.

sinkende Zuwachsraten des Volkseinkommens auf ein erhöhtes Wachstum der Bevölkerung trafen. Die Bevölkerung Indiens stieg von 1951 bis 1961 von 361 Mill. auf 439,1 Mill. und betrug 1971 bereits 547,9 Mill. Einwohner (9). Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 2 % in den Jahren 1951 bis 1961 und 2,2 % in der nächsten Dekade. Das reale Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens fällt dadurch von einer jährlichen Steigerungsrate von 1,6 % zwischen 1951 - 61 auf die geringe Rate von 1,1 % in den Jahren 1961 - 71 (10).

Noch ausgeprägter gibt die Pro-Kopf-Entwicklung des Einkommens während der vierten Planperiode das Bild einer stagnierenden Volkswirtschaft wieder:

Tab. 67 Entwicklung des realen Pro-Kopf-Einkommens in Rupien in Preisen von 1960/61, 1964/65, 1969/70 ´- 1973/74 ´

1964/65	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74
335,8	339,4	345,8	343,6	337,4	340,1

´vorläufig

Quelle: G.o.I., Pocket Book of Economic Information 1972, S. 37 und Indian Express vom 24.1.1975

Auch wenn die Daten für den vierten Plan noch vorläufig sind, so läßt sich im Ergebnis von einer Stagnation der Einkommensentwicklung sprechen. Das volkswirtschaftliche Wachstum bewegt sich im betrachteten Zeitraum lediglich parallel zur Bevölkerung. Noch deprimierender stellt sich die

9) G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 17

10) Vergl. Thomas E. Weiskopf, China and India. A Comparative Survey of Perfomance in Economic Development, in: Economic and Political Weekly Vol. X (1975), No. 5-7, S. 187

Entwicklung bei einem Vergleich des Pro-Kopf-Einkommens mit dem Jahr 1964/65 dar, bevor die ökonomische Krise begonnen hat. In einem Zeitraum von neun Jahren konnte das reale Einkommen pro Einwohner lediglich um 5 Rupien gesteigert werden: ein Betrag, der weder ausreicht, um die Armut zu beseitigen, geschweige denn das ökonomische Entwicklungsgefälle mit den Industriestaaten zu verringern.

Zur Beurteilung der ökonomischen Entwicklung Indiens sind neben den Einkommensdaten auch die Beiträge der einzelnen Produktionssektoren zum Bruttoinlandsprodukt von Bedeutung.

Tab. 68 Beiträge der Wirtschaftsbereiche zum Nettoinlandsprodukt Indiens zu Faktorkosten, 1950/51 bis 1969/70 (prozentuale Verteilung)

	1950/51 ´	1960/61	1965/66 ´´	1969/70 ´´
I Land-, Forstwirtschaft, Fischerei	48,9	51	42,6 (47,8)	43,7 (49,7)
II Bergbau, Energie verarbeitendes Ge.	16,7	20,1	23,8 (21,1)	22,9 (19,9)
III Handel, Transport Gaststätten, Nachrichtenübermittlung	18,7	14	16,2 (15,2)	15,9 (15,3)
IV Banken, öffentliche Verw. und Verteidigung sonstige Dienstleistungen	15,7	14,9	17,4 (15,9)	17,5 (15,1)

´in Preisen von 1948/49
´´in Preisen von 1960/61
in Klammern zu laufenden Preisen

Quelle: Bhagwati and Desai, India, S. 66 und G.o.I., Pocket Book of Economic Information 1972, S. 38f.

Die Daten von 1950/51 sind mit denen von 1960/61 nur bedingt durch die Änderung in den Erfassungsmethoden miteinander vergleichbar. Es entspricht aber dem allgemeinen Trend der ersten Entwicklungsdekade, daß der primäre und sekundäre Sektor überproportionale Wachstumsraten gegenüber dem tertiären Bereich aufweisen. Diese Entwicklung setzt sich jedoch nicht in der zweiten Dekade fort, was einen weiteren Ausdruck für die Krise der Ökonomie Indiens darstellt.

Betrug der Anteil des tertiären Sektors 1960/61 28,9 % des Nettoinlandsproduktes, so stieg er real auf 33,6 % in dem Jahr 1965/66 an und fiel nur marginal auf 33,4 % im Jahr 1969/70 zurück. Nach vorläufigen Schätzungen soll der Anteil des tertiären Sektors im Jahre 1972/73 bereits wieder auf 35,2 % angestiegen sein (11). Für Indien als Entwicklungsland sind diese Tendenzen als negativ zu kennzeichnen, denn aufgrund der existierenden Armut besteht die Aufgabe der Ökonomie vor allem darin, die Bevölkerung mit Nahrungsmitteln und Massenkonsumgütern zu versorgen (12). Der steigende Anteil des tertiären Bereiches reduziert den Beitrag des landwirtschaftlichen Sektors zum Bruttoinlandsprodukt. Dieser sank von 51 % 1960/61 auf 43,7 % im Jahre 1969/70. Das warenproduzierende Gewerbe konnte diese Entwicklung nur marginal bis

---

11) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 33

12) Diese Entwicklung ist aber nicht untypisch im Vergleich zu anderen Entwicklungsländern, sondern kennzeichnet die spezifischen Produktionsstrukturen und die Einkommensverteilung in der Peripherie als Resultat des kapitalistischen Entwicklungsweges. Wir werden später auf diese Problematik näher anhand der Frage -Produktion für wen?- eingehen.

1965/66 ausgleichen. Nach diesem Zeitpunkt begann auch der Anteil dieses Sektors zu sinken.

Diese Daten machen deutlich, daß eine industrielle Entwicklung Indiens nur in einem begrenzten Rahmen stattgefunden hat. Die dominante Rolle der Landwirtschaft wurde nicht aufgehoben. Infolge der ungleichen Inflationsraten blieb vielmehr der nominelle Anteil dieses Sektors an der Erstellung des Nettoinlandsproduktes zu laufenden Preisen über den gesamten Zeitraum von 1950/51 bis 1969/70 etwa konstant.

Diese Aussage läßt sich anhand der Verteilung der Erwerbspersonen bestätigen. Der landwirtschaftliche Sektor umfaßte 1951 und 1971 mit jeweils 72,1 % der Erwerbspersonen den gleichen Anteil. Nur 1961 war er minimal auf 71,8 % gefallen. Auf das verarbeitende Gewerbe entfielen dagegen 1951 9 %, 1961 10,6 % und 1971 9,5 % der Erwerbspersonen (13). Darin zeigt sich, daß eine industrielle Entwicklung Indiens insofern nicht stattfindet, als die Industrie überschüssige Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft absorbiert, um auch dort eine umfassende Erneuerung der Produktionsmethoden zu ermöglichen. Im Zeitraum von 1961 bis 1971 vollzieht sich vielmehr die entgegengesetzte Entwicklung, indem das durchschnittliche jährliche Bevölkerungswachstum von 2,2 % die Zuwachsrate der industriellen Beschäftigung von 2,1 % übersteigt (14).

---

13) Vergl. G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 25
14) Vergl. Th. E. Weiskopf, China and India, S. 188

Die unmittelbare Konsequenz dieser Entwicklung besteht darin, daß Indien im Gegensatz zu China sein ökonomisches Wachstum nicht auf den massenhaften Einsatz der zahlreich vorhandenen Arbeitskräfte aufbaut. Vielmehr setzt sich die entgegengesetzte Tendenz durch, daß ein sich vergrößernder Teil der Bevölkerung in keine Form Anschluß an das Erwerbsleben findet.

Quantitative Schätzungen dieses Personenkreises sind auf der Basis des existierenden statistischen Materials äußerst schwierig. Insbesondere in der Landwirtschaft läßt sich eine direkte Arbeitslosigkeit nicht ermitteln. Schätzungen beziffern aber die Überschußbevölkerung oder die versteckte Arbeitslosigkeit im Agrarsektor in vielen Regionen Indiens auf 20 - 25 % (15). Eine von der indischen Regierung eingesetzte Kommission schätzt die Anzahl der Unterbeschäftigten in der Landwirtschaft (definiert als Personen mit weniger als 28 Stunden Arbeit pro Woche) für das Jahr 1971 auf 23,5 Mill. (16). Vergleicht man diese Summe mit der vom Census im gleichen Jahr ermittelten Anzahl der Erwerbspersonen im Agrarsektor von 125,7 Mill., so ergibt sich eine Quote der Unterbeschäftigung von ca. 18,7 %.

Die Schätzungen der Arbeitslosen in absoluten

---

15) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 35

16) Vergl. Tata Services Limited, Statistical Outline of India 1975, Bombay 1974, S. 26 und S. 102

Größen belaufen sich zu Beginn des zweiten Planes auf 5,3 Mill., des dritten Planes auf 9 Mill., des vierten Planes auf 19 Mill. und des fünften Planes auf 40 Mill. Personen (17). Daß diese Daten keineswegs zu hoch gegriffen sind, belegt die Zuwachsrate der Arbeitslosenquote. Die jährliche Steigerung betrug zwischen 1960/61 und 1968/69 8,2 % (18). Die offiziellen Eintragungen in das Arbeitslosenregister stiegen von 1969 bis 1973 um jährlich 22,4 % (19).

Neben der Arbeitslosigkeit beeinflußt die geringe Wachstumsrate der industriellen Beschäftigung auch die landwirtschaftliche Produktion. Im Gegensatz zur Kolonialzeit hat sich Indien von einem Exporteur zu einem Importeur an Nahrungsgetreide verwandelt, obwohl 72 % seiner Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt sind. In dieser Relation wird deutlich, daß hier nicht nur das Problem einer versteckten Arbeitslosigkeit existiert, sondern die gleichbleibende Konzentration der Arbeitskräfte in der Landwirtschaft hat nennenswerte Steigerungen in der Produktion verhindert, weil Produktivitätsfortschritte durch verbesserten Einsatz von Maschinen und Düngemitteln im Widerspruch zu dem steigenden Arbeitskräftepotential stehen.

---

17) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 35f. und S. 117

18) Vergl. United Nations, Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol. XXIII (1972), No. 2, S. 67

19) Tata Services Limited, Statistical Outline ... 1975, S. 6

Die jährlichen Zuwachsraten in der landwirtschaftlichen Produktion betragen daher von 1951 bis 1961 3,8 %, von 1961 bis 1971 nur 2,2 %, was bedeutet, daß in der zweiten Entwicklungsdekade die Steigerung der Produktion gerade das Wachstum der Bevölkerung ausgleicht. Die Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln bleibt (gemessen an dem täglichen Verbrauch an Kalorien mit etwa 1900 bis 1980 Einheiten) auf einem sehr niedrigen Niveau, wobei noch der Verteilungsaspekt bei dieser Durchschnittsgröße zu berücksichtigen ist.

Tab. 69 Indiens Nettoverfügbarkeit an Getreide und Hülsenfrüchten pro Einwohner in Tag und Gramm, 1956 - 74

1956	1961	1966	1971 ´	1973 ´	1974 ´
430,9	468,7	408,2	469,1	424,5	448,4

´vorläufig

Quelle: Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 26 (1975), No. 2, S. 83

Demgegenüber läßt sich zwar bei der Industrie am Zeitraum von 1951 bis 1971 mit jährlich 6 % eine doppelt so hohe Wachstumsrate wie in der Landwirtschaft feststellen. Diese beruht aber primär auf einer Intensivierung der Arbeit, da die Wachstumsrate der industriellen Beschäftigung nur 2,2 % beträgt (20). Die Steigerung der industriellen Produktion vollzog sich jedoch nicht gleichmäßig; denn seit der ökonomischen Krise in der Mitte der 60ziger Jahre

20) Th. E. Weiskopf, China and India, S. 188

wurden die ursprünglichen Wachstumsraten nicht wieder erreicht.

Tab. 70 Wachstumsraten der industriellen Produktion Indiens, 1950/51 - 1970/71 (in Prozent)

1950/51-1970/71	1954/55-1970/71	1964/65-1970/71	1954/55-1964/65
6,5	6,5	4,2	7,9

Quelle: V. V. Bhatt, Two Decades of Development, S. 43 und Appendix

Diese Entwicklung läßt sich auch anhand der Investitionsquote der indischen Volkswirtschaft nachvollziehen. Die Nettoinvestitionsrate bewegte sich zu Beginn des ersten Planes auf einem sehr niedrigen Niveau. Sie betrug -in Prozent des Nettoinlandsproduktes ausgedrückt- lediglich 5,5 %. Von geringen Schwankungen abgesehen stieg diese Relation kontinuierlich bis zum Jahr 1965/66 auf 13,4 %, wobei die indische Sparrate 11,1 % betrug (21). Von diesem Zeitpunkt sank jedoch die Investitionsquote bis 1969/70 ständig und betrug nur noch 9,2 %, wobei das inländische Sparen 8,4 % umfaßte (22). Ab 1970/71 trat zwar eine Tendenzwende ein, aber das ursprüngliche Niveau von 1965/66 wurde nicht wieder erreicht. Nach einer Schätzung der Reserve Bank of India betrug die Investitionsrate

---

21) Vergl. G.o.I., Pocket Book ..., 1972, a.a.O., S. 271

22) Vergl. United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1971, S. 113

als Prozent des Nettosozialproduktes im Jahr 1972/73 wie im Vorjahr 12,6 % (23).

Faßt man die bisher benutzten Indikatoren zusammen, so vermitteln sie folgendes Bild der ökonomischen Entwicklung: Indien erlebt zunächst mit dem Beginn der Fünf-Jahres-Pläne eine Periode des ökonomischen Wachstums von ca. 15 Jahren. Ab diesem Zeitpunkt kehrt sich die Tendenz um, so daß die ökonomische Expansionsrate nicht mehr aufrechterhalten werden kann. Die Wirtschaft Indiens vermittelt den Eindruck, als ob sie eine Sättigungsgrenze erreicht habe, was bei der existierenden Armut im Lande paradox klingt.

Die Ursache dieser Entwicklung könnte in der spezifischen Art der Industrialisierung Indiens über die Importsubstitution liegen, zumal das Phänomen eines begrenzten ökonomischen Wachstums auch bei verschiedenen lateinamerikanischen Ländern vorliegt (24). Die Importsubstitution stellt den führenden Sektor für das gesamtwirtschaftliche Wachstum dar. Nach einer spezifischen Nachholphase, die von der Größe des Binnenmarktes abhängt, erschöpft sich dieses Wachstum insofern, als die Industrie nicht schneller als die inländische

---

23) Vergl. RBI, Report of ..., 1972/73, a.a.O., S. 10. Bei einem Vergleich der Relationen ist zu beachten, daß sich die Schätzungen der RBI auf das Nettosozialprodukt beziehen, das aufgrund des negativen Saldos der Faktoreinkommen mit dem Ausland geringer ist als das Nettoinlandsprodukt.

24) Vergl. Ian Little, Tibor Scitovsky and Maurice Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study, London 1970, S. 11

Nachfrage expandieren kann. Ein Ausweichen auf den Weltmarkt ist in den meisten Fällen wegen der mangelnden internationalen Konkurrenzfähigkeit nicht möglich. Wir werden diesen Zusammenhang näher anhand der Strukturentwicklung der indischen Wirtschaft im nächsten Abschnitt untersuchen.

2.5.2. Die duale Entwicklung der indischen Wirtschaft

Das hervorstechenste Merkmal der Strukturbeziehungen der indischen Wirtschaft besteht in dem Auseinanderfallen in zwei relativ unabhängige Sektoren, die im allgemeinen als 'organized or capitalist sector' und 'subsistence sector' gekennzeichnet werden (25). Der letzte Sektor umfaßt im wesentlichen den Agrarsektor (mit der Ausnahme der Plantagen und einiger moderner Farmen), das dörfliche und städtische Handwerk und die Kleinindustrie.

Das Charakteristikum dieses Bereiches wird durch den Begriff 'subsistence' ausgedrückt, d. h. daß er ohne große Wachstumsimpulse primär auf sich selbst bezogen existiert. Historisch gesehen, ist er das Produkt vorangegangener Produktionsweisen mit Naturaltauschbeziehungen in der Landwirtschaft und dem entsprechenden Handwerk in den Dorfgemeinschaften sowie der Kleinindustrie in den Städten. Die ökonomische Verflechtung zur übrigen Wirtschaft, geschweige denn zum Weltmarkt, ist äußerst gering;

---

25) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 33

denn der 'subsistence sector' besteht primär aus autarken wirtschaftlichen Einheiten, die sowohl die Rohstoffe als auch die Produktionsmittel selbst erzeugen und auch die eigenen Arbeitskräfte stellen. Etwa die Hälfte des indischen Nationaleinkommens wird gegenwärtig in diesem Bereich produziert.

Daneben entwickelte sich schon unter der britischen Kolonialherrschaft der kapitalistische Sektor (26). Die Beziehung läßt sich jedoch nicht als ein Nebeneinander charakterisieren, sondern der kapitalistische Sektor nimmt die dominante Position in der indischen Wirtschaft ein. Diese Stellung ergibt sich daraus, daß allein dieser Sektor in der Lage ist, volkswirtschaftliche Überschüsse zur Steigerung der Produktion zu erzeugen. Er bildet somit den Motor der ökonomischen Entwicklung Indiens. Zur stofflichen Reproduktion bedarf der kapitalistische Sektor jedoch der Außenwirtschaft, d.h. er ist insbesondere auf die Importe von Investitionsgütern und industriellen Rohstoffen angewiesen.

Inwieweit ist nun dieser Dualismus der Wirtschaftsstrukturen Indiens durch den Außenhandel bedingt? Historisch gesehen, ist die Trennung der indischen

---

26) Exakt genommen läßt sich dieser Sektor noch einmal in einen inländischen und einen ausländischen unterteilen, da sich die beiden Bereiche durch einen unterschiedlichen Grad der Verflechtung mit dem Weltmarkt unterscheiden. Diese Differenzierung ist jedoch für unsere Analyse von geringer Bedeutung, da wir die Auswirkung des internationalen Handels und nicht der Kapitalbewegungen auf die Strukturentwicklung der indischen Wirtschaft untersuchen.

Wirtschaft in zwei relativ voneinander unabhängige Reproduktionszyklen das Resultat der englischen Kolonialherrschaft, indem ein Teil der Wirtschaft externisiert und auf die Verwertungsinteressen der entwickelten Kapitale ausgerichtet wurde. Daraus hätte jedoch folgen können, daß der zunächst von Außen aufgezwungene kapitalistische Sektor sich aufgrund seines fortschrittlichen Charakters zum gesamtwirtschaftlich wachstumsinduzierenden Bereich herausbildet. Dabei könnte er nicht nur die indische Ökonomie dominieren, sondern zugleich die traditionellen Schranken aufheben, um eine integrierte Entwicklung voranzutreiben; zumal dieser Prozeß mit der Unabhängigkeit auch von dem indischen Staat unterstützt wurde.

Bedingt durch die Außenhandelsstrukturen konnte sich diese Tendenz nicht durchsetzen. Dies läßt sich anhand des folgenden Zielkonfliktes deutlich machen: Bei der Wahl der optimalen Produktionsstruktur besteht in den Entwicklungsländern im allgemeinen der Konflikt zwischen Maximierung der Beschäftigung oder der Einkommen, im besonderen für Indien aber auch zwischen Beschäftigung und internationaler Konkurrenzfähigkeit. Aufgrund der existierenden hohen Unterbeschäftigung und der permanenten Zahlungsbilanzdefizite muß Indien beide Ziele gleichzeitig verfolgen. Die Spaltung der Wirtschaft wird damit perpetuiert, so daß infolge des niedrigen Standes der Akkumulation das Kapital einseitig in den Exportsektor, den Industrien der Importsubstitution und den dazugehörigen Infrastrukturbereichen konzentriert wird. Dagegen bleibt der

traditionelle Bereich der Wirtschaft wegen seiner arbeitsintensiven Produktionsverfahren unverändert.

Die Trennung der Wirtschaft in zwei Reproduktionszyklen muß aber zusätzlich durch politische Maßnahmen verfestigt werden, weil Waren aus den beiden Bereichen nicht in eine Konkurrenzbeziehung treten dürfen. Die Überlegenheit der kapitalistischen Produktionsverfahren würde zu einer Vernichtung der traditionellen Kleinindustrie führen.

Wir werden diesen Konflikt näher am Beispiel der Textilindustrie verdeutlichen. Sie ist der bedeutendeste Industriezweig Indiens mit 27,77 % der gesamten Beschäftigten und 21,16 % der Wertschöpfung der Industrie im Jahre 1968 (27). Gleichzeitig hat sie eine wichtige Funktion in der Beschaffung von Devisen, wie wir im vorangegangenen Kapitel aufgezeigt haben. Die indische Planung löste den bestehenden Zielkonflikt, indem sie dem Beschäftigungsaspekt den Vorrang einräumte.

Die Politik des ersten Planes bestand zunächst darin, die Dorfindustrie allein vor der Konkurrenz der modernen Großindustrie zu schützen (28). Als Maßnahmen wurden eingeführt: Verbote zur Produktion bestimmter Stoffqualitäten, Verbote der Kapazitätenausweiterung, Steuern für die Großindustrie und finanzielle Unter-

---

27) Vergl. G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 79

28) Bei der Dorfindustrie ist zwischen der Produktion von Massengütern und Einzelstücken von künstlerischem Wert zu unterscheiden. Nur der erste Bereich befindet sich in der Konkurrenz zur Großindustrie.

stützung der Dorfindustrie (29).

Im zweiten Plan wurde diese Politik bewußter angewandt. Dabei war das Ziel, die Arbeitslosigkeit in mindestens zehn Jahren zu beseitigen und gleichzeitig die Industrialisierung Indiens voranzutreiben. Diese doppelte Aufgabe wollte man dadurch lösen, daß die Investitionen in den modernen Sektoren sich ausschließlich auf die Bereiche Grundstoffe, Schwerindustrie und Infrastruktur beschränken. Die zusätzlichen Konsumgüter sollten dagegen in der Dorfindustrie produziert werden, und zwar solange bis die Arbeitslosigkeit verschwunden war. In der Zwischenzeit wollte man jegliche Konkurrenz verhindern. Neben dem Gedanken der Beschäftigungsmaximierung lag das Ziel dieser Strategie darin, die knappen Ressourcen auf die für die Industrialisierung Indiens entscheidenden Sektoren zu konzentrieren. Indem gleichzeitig die Dorfindustrie die wachsende Nachfrage nach Konsumgütern befriedigt, wurde das Entstehen inflationärer Tendenzen verhindert.

Damit die Dorfindustrie diese Aufgabe erfüllen konnte, wurden spezielle Förderungsmaßnahmen eingeleitet. Dabei bildete die Erzeugung von Textilien einen Schwerpunkt. Im Rahmen des Ambar Kadi Programms sollten in der zweiten Planperiode 2,5 Mill. neue Spinnräder verteilt werden, um bis 1960/61 400 Mill. lbs. Garn zu erzeugen, die für den zusätzlichen Bedarf von 1500 Mill.

---

29) Vergl. V. M. Dandekar and Nilakantha Rath, Poverty in India, in: Economic and Political Weekly, Vol. VI (1971), No. 2, S. 124

Yards Stoff benötigt wurden (30). Die Kosten dieses Programms waren nur etwas geringer als die, die bei der zusätzlichen Schaffung der gleichen Kapazitäten in der modernen Textilindustrie entstanden wären. Das bedeutet: die Dorfindustrie kann Kapital nicht durch Arbeit ersetzen. Der Vorteil dieser Produktionsweise besteht aber darin, daß sie 20 bis 25 mal so viele Arbeitsplätze schafft, wie die Textilindustrie.

Daß dieser Vorteil nur ein scheinbarer ist, läßt sich schon anhand der Relationen von Kapitaleinsatz zum Output und zur Beschäftigung erkennen. Deutlich wird dieser Zusammenhang, wenn wir die Löhne in der Dorfindustrie betrachten. Berechnungen ergeben, daß bei optimaler Produktion der Verdienst nur ein Viertel dessen betragen würde, was ein Arbeiter in der modernen Textilindustrie erhält. Besonders negativ ist noch, daß der geringe Lohn in der Dorfindustrie zu 75 % aus Subsidien besteht (31).

Da aber gleichzeitig die hierzu notwendige Produktivität nicht erreicht wurde, reduzierte sich das ganze Programm auf die Produktion von lediglich 60 Mill. Yard Stoffe, die mit einem Fünftel der ursprünglich vorgesehenen Spindeln hergestellt wurden.

Im dritten Plan wurden neue Modelle zur Garnerzeugung eingeführt, deren Funktion war, die Kosten zu senken. Der Preis für eine Docke Garn konnte zwar auf 27,6 paise reduziert werden, bewegte sich aber noch immer

---

30) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 126
31) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 126

höher als bei vergleichbaren Erzeugnissen der Textilindustrie mit 22 paise, wobei hier noch Steuern miteingeschlossen sind (32).

Ökonomisch ergaben sich daher folgende Auswirkungen: Mit den reduzierten Kosten konnten gleichzeitig die Subsidien für die mit dem New Model Charka hergestellten Stoffe gesenkt werden. Trotzdem waren sie konkurrenzmäßig den mit den traditionellen Methoden erzeugten Stoffen überlegen, da sie um etwa 20 % billiger waren. Die Reduktion der Kosten erfolgte über eine Verminderung der Beschäftigung. Genau dieser Effekt sollte durch das Verbot der Kapazitätsausweitung der Textilindustrie verhindert werden. Schätzungen ergeben jedoch, daß mit Hilfe der neuen Modelle die Stoffproduktion von 60 Mill. auf 77,2 Mill. Quadratmeter im Zeitraum von 1968/69 bis 1972/73 anstieg, die Beschäftigung aber gleichzeitig von 1,3 auf 1,2 Mill. Personen sank (33).

Das Scheitern des Aufbaus einer leistungsfähigen Textilindustrie in den Dörfern bei gleichzeitiger Maximierung der Beschäftigung besitzt eine grundsätzliche Bedeutung für den Versuch Indiens, eine integrierte ökonomische Entwicklung durchzuführen. Im Gegensatz zu China kann Indien sich in seiner wirtschaftlichen Entwicklung nicht auf den massenhaften Einsatz seiner Arbeitskräfte stützen, da die arbeitsintensiven Produktionsverfahren dem Konkurrenzdruck der modernen Industrie nicht standhalten können.

---

32) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 129

33) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. II, S. 162f.

Die Aufhebung der Konkurrenz als Grundmechanismus der Allokation der Ressourcen durch politische Maßnahmen läßt sich nur bedingt durchführen und ist mit hohen sozialen Kosten verbunden.

Dieser Beschäftigungsaspekt wird kaum bei den Empfehlungen an Indien berücksichtigt, sich in seinen Exporten primär auf traditionelle Güter zu stützen. Wir haben bei der Entwicklung der Exporte ausgeführt, daß der sinkende Anteil Indiens am Welthandel für Textilien vor allem auf den ungünstigen Kostenverlauf zurückzuführen ist. Die Ziele -Devisengewinn und Beschäftigung- stehen hier in einem Konflikt, denn bisher existieren keine Technologien,die es ermöglichen, beide Ziele zu erreichen. Indien wird vielmehr durch die internationale Konkurrenz gezwungen, die modernste, d. h. zugleich kapitalintensivste und arbeitssparende Technologie anzuwenden, da Produktivitätsnachteile zwar gegenüber den Industriestaaten, nicht aber im Verhältnis zu den Entwicklungsländern durch ein niedriges Lohnniveau ausgeglichen werden können.

In Indien gibt es zwar Versuche, den Exportsektor z. B. in der Form von Freihandelszonen vom inländischen Markt abzugrenzen, aber die Erfahrung zeigt, daß die Erfolge nur temporären Charakter besitzen. Gleichzeitig bedeuten aber steuerliche Belastungen auf Produkte des modernen Sektors zugunsten der Dorf- und Kleinindustrie, daß die Akkumulationsfähigkeit und damit die internationale Konkurrenzfähigkeit der Wachstumsindustrien Indiens eingeschränkt wird. Die industrielle Entwicklung kann sich nicht auf den traditionellen Sektor stützen, sondern umgekehrt, der moderne Sektor muß zum Sparen des traditionellen

Bereiches beitragen.

Dieser Zusammenhang zeigt, daß eine integrierte Entwicklung in Indien nicht möglich ist. Die Durchsetzung des modernen Sektors bedeutet jedoch eine Vernichtung der traditionellen Industrie, wobei ein gleitender Übergang nicht möglich scheint. Einen Ausdruck findet diese Entwicklung in den bereits erwähnten Steigerungsraten der Arbeitslosen. Die moderne Industrie kann die freigesetzten Arbeitskräfte nicht absorbieren. Im Gegensatz zur industriellen Entwicklung Europas (wo zunächst Produktivitätssteigerungen sich über den massenhaften Einsatz von Arbeitskräften in Verbindung mit der Mechanik und der industriellen Energie vollzogen, die zu einer Landflucht führte) findet in Indien seit der zweiten Entwicklungsdekade die entgegengesetzte Entwicklung statt. Die Beschäftigung steigt im Agrarsektor stärker als in der Industrie, da die Produktionsverfahren des modernen Sektors in einem starken Umfang Arbeit durch Kapital ersetzen.

Als unmittelbare Konsequenz erfolgt für den landwirtschaftlichen Sektor eine Konservierung der rückständigen Produktionsmethoden. Besonders negativ für die ökonomische Entwicklung wirkt sich das Pachtsystem aus. Nur einen geringen Teil des Bodens bestellen die Eigentümer selbst. Schätzungen gehen davon aus, daß nur etwa ein Fünftel des Nettoeinkommens aus der Landwirtschaft den direkten Produzenten zukommt; den Rest erhalten die zumeist in keiner Weise am Arbeitsprozeß beteiligten Eigentümer (34). Die Ursache dieser un-

---

34) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 200

gleichen Verteilung liegt in dem Großgrundbesitz und den Formen des Leibeigentums.

Die Beibehaltung dieser Strukturen ist nicht primär auf die politische Macht der Großgrundbesitzer zurückzuführen, tiefgreifende Landreformen zu verhindern, sondern muß als Resultat der spezifischen ökonomischen Entwicklung Indiens gesehen werden. In den Industriestaaten wurde der Übergang von der kleinbäuerlichen zur modernen Produktionsweise in der Landwirtschaft durch das Abwandern von Arbeitskräften in die Städte ermöglicht und zugleich erzwungen: "Der entscheidende Unterschied zur Situation in den Ländern der Dritten Welt liegt darin, daß die Modernisierung des Agrarsektors zu einem Zeitpunkt erfolgt, wo die Industrie längst nicht mehr so viele Arbeitskräfte benötigt wie früher" (35). In Indien sind diese Tendenzen noch ausgeprägter, da seit den 60ziger Jahren die Landwirtschaft mehr Arbeitskräfte absorbieren muß als die Industrie. Diese Überschußbevölkerung, die zu einem großen Teil unterhalb des Existenzminimums lebt, verhindert durchgreifende Reformen des Agrarsektors.

Die negativen Auswirkungen auf eine Steigerung der Produktion lassen sich auf drei Ebenen festmachen: Erstens wird der Akkumulationsfond in der Landwirtschaft insofern erheblich reduziert, als der größte Teil des Einkommens an die Großgrundbesitzer abfließt und von diesen vor allem für Konsum ausgegeben wird.

---

35) B. Böttger, 700 Mill. ohne Zukunft? Faschismus oder Revolution in Indien und Bangladesh, Hamburg 1975, S. 73

Zweitens führt das Pachtsystem und die überschüssige Bevölkerung zu einer Aufsplitterung des Bodens in zu kleine Einheiten, um moderne Anbaumethoden anwenden zu können.Drittens besteht aber auch für die Pächter kein Anreiz, bessere Bebauungsmethoden einzuführen, da die hieraus resultierenden Gewinne primär den Großgrundbesitzern gehören würden.

Die mangelnde Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft, zum Teil Resultat der spezifischen industriellen Entwicklung Indiens, wirkt sich wiederum negativ auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus. Aufgrund des weitgehenden Subsistenzcharakters der Landwirtschaft kann Indien sich in seiner ökonomischen Entwicklung nicht wesentlich auf diesen Sektor stützen. Besondere Bedeutung gewinnt dieser Aspekt bei der Devisenbeschaffung. Im Gegensatz zur kolonialen Periode ist seit der Unabhängigkeit Indiens die Handelsbilanz in landwirtschaftlichen Produkten weitgehend ausgeglichen; dies ist hauptsächlich durch die kontinuierlichen Nahrungsmittelimporte bedingt.

So betragen die gesamten Einfuhren Indiens an lebenden Tieren und Nahrungsmitteln (SITC 0) von 1958 bis 1972 42225,7 Mill. Rs. Dem stehen aber nur Ausfuhren im Werte von 40350,1 Mill. Rs gegenüber, so daß sich ein negativer Saldo von 1875,6 Mill. Rs ergibt. Dieser Saldo wird zwar von dem Sektor Getränke und Tabak (SITC 1) mit einem Exportüberschuß von 3372,8 Mill. Rs ausgeglichen, aber bei einer Betrachtung der Nahrungsmittel im weiteren Sinne (SITC 0+1+4)(36), er-

---

36) Berechnet nach United Nations, Statistical Yearbook of Asia and the Far East 1969 und 1972, S. 139 und S. 119. Der Sektor 22 (Ölsaaten und Ölfrüchte) wurde bei der Kalkulation nicht berücksichtigt, da er in den benutzten Statistiken der ECAFE nicht gesondert ausgewiesen ist.

gibt sich lediglich ein Devisengewinn von 389,8 Mill. Rs.

Erheblich negativer für die ökonomische Entwicklung Indiens wirkt sich aber die Umverteilung von Einkommen der Industrie zugunsten der Landwirtschaft aus. Die Relationen haben wir bereits anhand der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes zu festen und zu laufenden Preisen verdeutlicht. Konkret läßt sich für den Zeitraum von 1961/62 bis 1973/74 feststellen, daß das Preisniveau für landwirtschaftliche Produkte um 16,6 % stärker angestiegen ist als das der übrigen Waren.

Tab. 71 Vergleich der Preisentwicklung zwischen landwirtschaftlichen und nicht-landwirtschaftlichen Produkten Indiens, 1961/62 - 1973/74 (Basis Juni/Juli 1961/62)

Jährlicher Durchschnitt	Index der Preise für: Alle Waren	landw. Pro.	nicht-landw. Pro.	Relation 2 als % von 3
	1	2	3	
1961/62	100,6	100,4	100,7	99,7
1965/66	135,9	147,5	130,1	113,4
1970/71	182,1	198,9	173,8	114,4
1971/72	191,2	200,7	186,5	107,6
1972/73	216,2	134,3	207,2	113,1
1973/74	271,0	299,5	256,8	116,6

Quelle: Eastern Economist, Annual Number 1975, S. 1289

Aus der unterschiedlichen Preisentwicklung folgt eine Reallokation der Ressourcen zuungunsten der Industrie. Sie muß in Relation zu ihren Produkten erhöhte Preise für landwirtschaftliche Rohstoffe und erhöhte Löhne infolge der steigenden Nahrungsmittelpreise zahlen. Für den Aufbau einer leistungsfähigen Industrie hat

dieser Transfer erhebliche Konsequenzen. Da zum einen der Akkumulationsfond geschmälert wird, kann die Expansion sich nur auf einem geringeren Niveau vollziehen. Zum anderen wird gleichzeitig die internationale Konkurrenzfähigkeit der indischen Industrie eingeschränkt, da die Vorteile aus der Produktivitätsentwicklung der Arbeit durch steigende Löhne und erhöhte Kosten für landwirtschaftliche Inputs reduziert werden.

Die Strukturbeziehungen zwischen der Industrie und der Landwirtschaft vermitteln das Bild eines Zirkels in ihren Auswirkungen auf die ökonomische Entwicklung Indiens. Die Außenwirtschaft, sei es für den Export oder als Importsubstitution, erfordert den Aufbau einer modernen Industrie, was eine Einsparung von Arbeitskräften impliziert. Daraus resultiert zwangsläufig, daß der landwirtschaftliche Sektor infolge der Bevölkerungssteigerung in einem stärkeren Maße Arbeitskräfte absorbieren muß. Diese Entwicklung bewirkt eine Konservierung der rückständigen Produktionsformen im Agrarsektor. Die unzureichende Versorgung an landwirtschaftlichen Produkten, insbesondere an Nahrungsmitteln, führt zu überproportionalen Preissteigerungen, so daß wiederum die industrielle Entwicklung und damit zugleich die Nachfrage nach Arbeitskräften eingeschränkt wird. Zusätzlich üben die Lohnsteigerungen auf den modernen Sektor einen Zwang aus, stärker arbeitssparende Produktionsverfahren einzuführen.

Auf das Wachstum der Industrien sind wir bereits eingegangen. Wir wollen jetzt die strukturellen Be-

ziehungen innerhalb des industriellen Sektors analysieren, da sie das Wachstum erheblich beeinflussen. Zunächst läßt sich der duale Aspekt der indischen Wirtschaftauch bei der Industrie nachweisen. Es wird eine Unterteilung zwischen 'large-scale' und 'small-scale manufacturing' getroffen, die teilweise auch als 'registered' und 'unregistered sector' gekennzeichnet wird.

Diese Unterscheidung der beiden Bereiche ist rein formaler Natur, um eine Operationalität der differenten staatlichen Kontrolle der Industrie zu gewährleisten. Allgemein werden einfache Betriebe bis zu 20 Arbeitern und mechanisierte Betriebe bis zu 10 Arbeitern zu small-scale Industrie gezählt, um so den unterschiedlichen Entwicklungsstand der indischen Industrie zu erfassen. Daneben existiert eine parallele Klassifikation, die sich auf die Größe des Kapitalstockes der Unternehmen bezieht. Ab 1953 wurden alle Betriebe mit einem Kapital bis zu 100000 Rs, ab 1956 mit einem Anlagekapital bis zu 500000 Rs und ab 1966 mit Maschinen und Ausrüstungsgegenständen bis zu einem Wert von 750000 zur small-scale Industrie gezählt (37).

Insbesondere die letzte Bestimmung erweist sich jedoch als zu unexakt, um den dualen Charakter der indischen Industrie statistisch zu erfassen. Der Begriff des Anlagekapitals, dessen maximale Größe zudem ständig erhöht wurde, umschließt heterogene Strukturen. Es lassen sich drei verschiedene Gruppen unterscheiden: das Handwerk und die Dorfindustrie, die

---

37) Vergl. Shirokov, Industrialisation of India, S. 265

traditionelle Kleinindustrie sowie die moderne Kleinindustrie.

Auf die erste Gruppe, Handwerk und Dorfindustrie, sind wir bereits eingegangen. Das besondere Kennzeichen dieser Kategorie besteht darin, daß sie fast ausschließlich landwirtschaftliche Rohstoffe mit traditionellen Produktionsinstrumenten bearbeitet. Es bestehen kaum Verbindungen zum modernen Sektor der Industrie. Die zweite Gruppe, die traditionelle Kleinindustrie, grenzt sich dadurch ab, daß sie mit traditionellen Produktionsverfahren 'moderne' Produkte wie Streichhölzer und Seife herstellt und zu einem Teil auch industrielle Rohstoffe verarbeitet.

Beide Sektoren unterscheiden sich erheblich von der modernen Kleinindustrie. Diese verwendet moderne Produktionsverfahren, inclusive der Benutzung industrieller Energie und Rohstoffen. Die Differenz zur modernen Großindustrie liegt primär in dem Grad und dem Charakter der Beschäftigung, d. h. der Umfang der Betriebe ist relativ klein und neben der Lohnarbeit existiert stärker selbständige Beschäftigung. Zwischen der modernen Kleinindustrie und der Großindustrie Indiens bestehen daher erhebliche Querverbindingen, da der erste Sektor in einem bestimmten Umfang Zulieferfunktionen für die Großindustrie ausübt, umgekehrt auf die Versorgung mit industriellen Rohstoffen und Produktionsmitteln angewiesen ist.

Die Unterteilung der indischen Industrie in small-scale und large-scale manufacturing gibt daher den Aspekt der dualen Beziehungen nur ungenügend wieder. Nur für die Sektoren Handwerk, Dorfindustrie und

traditionelle Kleinindustrie in Relation zur Großindustrie gilt, daß die gegenseitigen Verbindungen äußerst gering sind. Deshalb kann man von einer Trennung der Reproduktionsprozesse sprechen als ein primäres Kennzeichen der Unterteilung der Wirtschaft in einen 'organized' und einen 'subsistence' Sektor. Diese Einschränkungen sind bei der Analyse der Strukturänderungen der indischen Wirtschaft zu berücksichtigen. Zur Beurteilung der Produktionsentwicklung stehen nur Nettoproduktionsdaten zur Verfügung. In den 'conventional series of national income' wird das Wachstum des Einkommens der Großindustrie von 1948/49 bis 1964/65 mit 275,4 %, das der Kleinindustrie mit 50,6 % angegeben (38). Diese Raten implizieren, daß das durchschnittliche Wachstum der Großindustrie das der Kleinindustrie um das Vierfache übersteigt.

1967 wurden jedoch neue Berechnungen als 'new series of estimates of national income' veröffentlicht, die für den erfaßten Zeitraum ab 1960/61 erhebliche Revisionen der alten Schätzungen beinhalten. Die Wachstumsraten in den alten Statistiken waren zu niedrig angesetzt. In den neuen Serien wurden sie für die Großindustrie (Bergbau eingeschlossen) von 1960/61 bis 1967/68 auf jährlich 7,2 %, für die Kleinindustrie auf 4,2 % berechnet (39). Der entscheidende Punkt bei diesen Daten ist aber, daß die Unterschiede in den Wachstumsraten sich auf das 1,7fache reduzieren. Dies bedeutet, daß die Strukturveränderungen im industriellen Sektor sich relativ langsam vollziehen. Dieser Trend

---

38) Vergl. Shirokov, a.a.O., S. 275

39) Vergl. Shirokov, a.a.O., S. 276

läßt sich auch für die ersten vier Jahre des vierten Fünf-Jahres-Planes aufzeigen.

Tab. 72 Wachstumsraten der Groß - und Kleinindustrie Indiens, 1969/70 bis 1972/73 (in Prozent)

	Ziel des vierten Planes	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	Durchschnitt
Großindustrie	9,3	5,9	4,1	3,8	4,4	4,6
Kleinindustrie	5,2	3,4	1,2	1,3	4,0	2,5

Quelle: G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 26

Die Daten machen deutlich, daß sich die Strukturen des industriellen Sektors Indiens im betrachteten Zeitraum nur marginal verändert haben. Hierbei ist aber zu betonen, daß diese Entwicklung zu einem Teil aus der wirtschaftspolitischen Planung resultiert, da die Kleinindustrie besonders vor der Konkurrenz geschützt wird, indem z. B. bestimmte Produktgruppen ausschließlich in diesem Sektor hergestellt werden dürfen. Die moderne Großindustrie stellt zwar den entscheidenden dynamischen Sektor der indischen Wirtschaft dar, besitzt aber -gemessen am Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt- nur ein geringes ökonomisches Gewicht.

Tab. 73 Beiträge der Groß- und Kleinindustrie Indiens zum Nettoinlandsprodukt in Preisen von 1960/61, 1960/61 bis 1972/73 (in crores Rupien und Prozent)

	1960/61	1965/66	1970/71	1972/73
Großindustrie	1071 (8,0)	1572 (10,4)	1836 (9,7)	1989 (10,3)
Kleinindustrie	785 (5,9)	990 (6,5)	1143 (6,1)	1205 (6,2)
Nettoinlandsprodukt	13366 (100)	15173 /100)	18885 (100)	19325 (100)

´vorläufig

Quelle: RBI, Report on Currency and Finance 1972/73, S. 14, G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, Vol. I, S. 33

Nur 10,3 % des realen Nettoinlandsproduktes stammten 1972/73 aus dem modernen Sektor der Industrie. Damit wurde etwa der Stand von 1965/66 wieder erreicht. Gleichzeitig muß aber gesehen werden, daß aufgrund der traditionellen Produktionsstrukturen in der Landwirtschaft und des Subsistenzcharakters der Dorfindustrien die Dynamik der ökonomischen Entwicklung Indiens weitgehend auf der Großindustrie beruht. Wie wir aufgezeigt haben, ist es fraglich, inwieweit das Wachstum dieses Sektors zu einem gesamtwirtschaftlichen führt.

Von seinen Strukturen ist der moderne Bereich der Industrie eher mit dem Weltmarkt als mit der Ökonomie Indiens verbunden; denn zur stofflichen Reproduktion bedarf dieser Sektor des Außenhandels. Er ist insbesondere auf den Import von industriellen Rohstoffen und Kapitalgütern angewiesen. Die primäre Verbindung und zugleich Abhängigkeit der modernen Industrie vom Weltmarkt manifestiert sich jedoch in den Importen von Technologie.

Die Notwendigkeit der Einfuhr moderner Produktionsverfahren ergibt sich sowohl aus den Bedingungen der internationalen als auch der inländischen Konkurrenz. Gerade auf dem Binnenmarkt bringt bei dem allgemeinen Stand der Unterentwicklung der importierte Einsatz moderner Technologie Kostenvorteile mit sich, so daß alle Kapitale gezwungen sind, die neuesten Produktionsmethoden anzuwenden. Als zusätzlicher Faktor tritt noch in einigen Branchen die Konkurrenz mit ausländischen Tochterunternehmen hinzu, die hier unmittelbar, d. h. ohne den Schutzmechanismus des Wechselkurses wirkt.

Die indische Wirtschaft versucht daher, insbesondere über verschiedene Formen der ausländischen Kooperation, in den Besitz moderner Produktionsverfahren zu gelangen. So wird in einer Untersuchung von 1170 verschiedenen Waren der zwanzig zentralen Industriesektoren in der Mitte der 60ziger Jahre festgestellt, daß bei 39 % der Produkte ausländische Beteiligungsformen von mehr als 75 % vorlagen (40). Ausländische Beteiligungen werden hier im weitesten Sinne verstanden, d. h. sie umfassen sowohl ausländische Investitionen als auch Formen der technischen Kooperation.

Die Konzentration des Auslandes weist bei den einzelnen Wirtschaftssektoren bedeutende Unterschiede auf. So liegt eine ausländische Beteiligung von mehr als 75 % bei 80,4 % der hergestellten Produkte der Autoindustrie, einschließlich der Zulieferfirmen vor. Die entsprechenden Daten betragen 55,7 % bei der pharmazeutischen Industrie, 53,8 % bei der elektrotechnischen Industrie, 53,3 % bei der Schwerindustrie, 52,9 % bei der Zellulose- und Holzindustrie und 50 % bei der Werkzeugmaschinenindustrie (41). Die Kooperation mit dem Ausland scheint in den Sektoren überproportional vorhanden zu sein, die man als die Wachstumsbranche der indischen Industrie bezeichnen kann.

Dieses Bild läßt sich noch ergänzen, wenn man den Anteil der ausländischen Beteiligungen an den hundert größten privaten Industrieunternehmungen untersucht, weil diese Firmen wegen ihrer Machtstellung entschei-

---

40) Vergl. K. K. Subrahmanian, Import of Technology. A. Study of Foreign Collaborations in Indian Industry, New Dehli 1972, S. 211

41) Subrahmanian, a.a.O., S. 212f.

dend die Entwicklung der modernen Industrie bestimmen. Von den 100 größten Unternehmen Indiens bestehen bei 75 ausländische Beteiligungen. Bei den größten 30 Industriegruppen liegen nur in vier Fällen keine Formen von ausländischer Kooperation vor, d.h. 86,7 % der Großindustrie ist über Beteiligungsformen (sei es Investition oder technische Abkommen) mit dem Ausland verbunden (42). Diese Daten machen deutlich, daß der moderne industrielle Sektor Indiens stärker mit dem Weltmarkt als mit den übrigen Bereichen -insbesondere der Landwirtschaft- der eigenen Ökonomie verbunden ist.

Diese strukturellen Beziehungen führen zu einem wesentlichen Problem der indischen Wirtschaft -der disproportionalen Entwicklung der einzelnen Sektoren zueinander. Die Disharmonie in den Relationen der Industrie zu der übrigen Wirtschaft wird in den permanenten Überkapazitäten sichtbar. Dieses Phänomen resultiert aus dem Widerspruch zwischen den Anforderungen der nationalen und internationalen Konkurrenz an modernen Produktionsverfahren und der Beschränktheit der Märkte. Die disharmonische Entwicklung der indischen Wirtschaft mit der einseitigen Kapitalkonzentration in dem modernen industriellen Sektor läßt Kapazitäten entstehen, für die der indische Markt trotz seiner natürlichen Größe einen zu geringen Umfang besitzt. Insbesondere die Landwirtschaft zeigt infolge der rückständigen Produktionsweise eine mininale Nachfrage nach industriellen Produkten.

---

42) Vergl. Subrahmanian, a.a.O., S. 219

Einem Ausweichen auf internationale Märkte stehen folgende Schwierigkeiten entgegen: Die primär nach innen gerichtete Industrialisierung Indiens bewirkt, daß die meisten Sektoren sich international nicht als konkurrenzfähig erweisen. Die modernen Industriezweige, die bei ihrem Entwicklungsstand der Produktivität die größten Exportchancen besitzen, haben zumeist Abkommen über die technische Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen abgeschlossen. Diese Vereinbarungen enthalten in vielen Fällen Exportrestriktionen für den indischen Partner. Eine Untersuchung der Reserve Bank of India gibt für den Zeitraum bis 1965 an, daß von 1051 abgeschlossenen technischen Vereinbarungen 455 (50,1 %) Exportbeschränkungen enthalten (43). Eine im Auftrag der UNCTAD erstellte Studie kommt zwar zum Ergebnis, daß im Zeitraum von April 1964 bis März 1969 diese Relation sich primär auf den Druck der indischen Regierung mit 47 % etwas verbessert hat (44), aber auch dieser Prozentsatz stellt noch eine erhebliche Einschränkung der Exportmöglichkeiten der indischen Industrie dar.

Alle Momente zusammen, als Ausdruck der disproportionalen Entwicklung der modernen Industrie Indiens gegenüber den übrigen Wirtschaftssektoren, führen zu dem Phänomen der Überkapazitäten.

---

43) Vergl. RBI, Foreign Collaboration in Indian Industry, Bombay 1968, S. 107

44) Vergl. United Nations, Restrictions on exports in foreign collaboration agreements in India, New York 1971, S. 8

Tab. 74 Kapazitätsauslastung in ausgewählten Industrien ´´Indiens, 1968/69 und 1973/74 (in Prozent)

Industriezweige	Anzahl der erfaßten Industrien	1968/69	1973/74
Grundstoffe	12	73	63
Kapitalgüter	13	54	59
Zwischengüter	9	83	75
Konsumgüter	6	95	77
Zusammen	40	78	70

´´gewichteter Durchschnitt von 40 ausgewählten Industrien

Quelle: Records an Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, Vol. 26, (1974), No. 1, S. 26

Die geringe Kapazitätsauslastung der Industrie erscheint von der Zielsetzung der indischen Wirtschaftsplanung, die Unterentwicklung und damit die Armut zu beseitigen, als irrational. Aufgrund des geringen Standes der Akkumulation wird das Kapital einseitig in der Großindustrie konzentriert, wo es aber 1968/69 zu 78 % und 1973/74 zu 70 % ausgelastet war. Vom Standpunkt der Außenhandelsverflechtung erscheinen diese Relationen jedoch als konsequent, so daß sich auch die indische Wirtschaftsplanung diesen Strukturen unterordnen muß. Die internationale Konkurrenzfähigkeit, sei es im Exportsektor oder für die Importsubstitution, verlangt notwendige technische Mindestgrößen von Betrieben, die die Nachfragekapazität der indischen Märkte bei weitem übersteigen.

Ein expansives Wachstum der indischen Wirtschaft ist danach nur noch möglich, wenn sich die Industrie ihre eigenen Märkte schafft, d. h. ein selbstinduziertes Wachstum würde sich aus dem Zusammenhang

der einzelnen industriellen Sektoren ergeben. Hierzu wäre jedoch ein integriertes Wachstum der einzelnen Bereiche untereinander notwendig. Die dargestellten Kapazitätsauslastungen weisen aber erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Sektoren auf, die das typische Bild einer disproportionalen Entwicklung liefern. Besonders extrem bewegen sich die Relationen in der Kapitalgüterindustrie mit einem Grad der Auslastung von lediglich 54 % 1968/69 und 59 % 1973/74.

Diese Unterschiede sind Resultat differenter Wachstumsprozesse in den vorangegangenen Perioden.

Tab. 75 Index der industriellen Produktion Indiens nach Sektoren, 1960 bis 1972 (1960 : 100)

Industriesektor	Gewichtung	1965	1970	1971	1972
Grundstoffe	25,11	164,3	221,7	233,8	254,0
Kapitalgüter	11,76	244,0	224,6	224,3	243,3
Zwischengüter	25,88	140,2	158,8	160,4	171,0
Konsumgüter	37,25	127,5	154,7	159,7	168,2
davon:					
Verbrauchsgüter	31,57	120,5	137,8	140,2	147,3
Gebrauchsgüter	5,68	166,5	249,5	268,0	284,2
Gesamt	100,0	153,8	180,8	186,1	199,3

Quelle: RBI, Report on Currency and Finance 1972/73, S. 22

Auch bei den Wachstumsraten der einzelnen Industriegruppen nahm die Entwicklung der Kapitalgüterindustrie einen extremen Verlauf, wobei sich zwei Phasen unterscheiden lassen. Bis 1965 wurden in diesem Sektor die höchsten Wachstumsraten erzielt. Mit der allgemeinen ökonomischen Krise ging die Pro-

duktion zurück, wobei erst 1972 etwa der Stand von 1965 wieder erreicht wird. Die Krise führen einige Autoren auf das disproportionale Wachstum der industriellen Sektoren zurück. Sie hatte die Funktion, ein Gleichgewicht wiederherzustellen (45).

Der entscheidende Zusammenhang für die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums besteht in dem Gleichgewicht der Entwicklung zwischen Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrie. Wenn sich die Industrie ihren Markt schaffen will, dann muß die Produktion letztlich auf die Erzeugung von Waren für die Endnachfrage ausgerichtet sein, d. h. auf die Herstellung von Konsumgütern. Dieser Zusammenhang scheint aber in Indien nicht gegeben zu sein.

Vergleicht man zunächst die Entwicklung in der ersten Phase bis 1965, so hat sich der Index für die Kapitalgüter auf 244, für Konsumgüter dagegen nur auf 127,5 Punkte erhöht. Auch wenn sich diese Relation auf 243,3 zu 168,2 Indexpunkte im Jahr 1972 verbessert hat, kann man auch in dieser Periode nicht von einem gleichgewichtigen Wachstum sprechen. Die Daten deuten vielmehr auf eine relative Unabhängigkeit der beiden Sektoren hin, wenn man berücksichtigt, daß die Produktion von Konsumgütern zwischen 1965 und 1969 von 127,5 auf 145,3 Indexpunkte steigen kann, während umgekehrt der Output der Kapitalgüterindustrie von 244,0 auf 214,0 Punkte sinkt. Sichtbar wird dieser fehlende

---

45) Vergl. Ranjit Sau, Growth and Fluctations in the Indian Economy, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 31-33, S. 149ff.

Zusammenhang auch bei einem Vergleich der Wachstumsraten der einzelnen Sektoren über einen längeren Zeitraum.

Tab. 76 Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der industriellen Produktion Indiens nach Sektoren, 1954/55 bis 1970/71 (in Prozent)

Industriesektor	1954/55-1970/71	1964/65-1970/71	1954/55-1964/65
Grundstoffe	9,0	6,5	10,5
Kapitalgüter	12,6	1,4	19,8
Zwischengüter	5,1	3,0	6,3
Konsumgüter	4,7	4,2	7,9
Gesamt	6,5	4,2	7,9

Quelle: V. V. Bhatt, Two Decades of Development, Appendix

Die jährlichen Wachstumsraten der Kapitalgüter übertreffen die der Konsumgüter von 1954/55 bis 1964/65 um mehr als das Vierfache, so daß man von einer integrierten Entwicklung nicht sprechen kann. In der folgenden Periode von 1964/65 bis 1970/71 stellt sich ein Zusammenhang gewaltsam über ökonomische Krisen her, wobei sich die Wachstumsraten verringerten, insbesondere bei der Herstellung von Kapitalgütern. Aber auch während des gesamten Zeitraums von 1954/55 bis 1970/71 übersteigt das Wachstum der Kapitalgüter das der Konsumgüter um das 2,7fache. Wie mit der Umkehrung der Entwicklung ab 1965 deutlich wird, sind selbst unter der Berücksichtigung des industriellen Nachholbedarfs die Differenzen zu hoch.

Der strukturelle Zusammenhang der indischen Wirtschaft wäre jedoch verkürzt gekennzeichnet, wenn

man allein die fehlende Verbindung zwischen dem Wachstum der Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrie betont und hieraus die mangelhafte Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung ableitet. In dieser Charakterisierung würde unberücksichtigt bleiben, daß die Aussage über den fehlenden Zusammenhang sich nur auf den Verbrauchsgüter produzierenden Sektor der Konsumgüterindustrie bezieht, nicht aber für die Herstellung von Gebrauchsgütern gilt. Dieser Bereich weist vielmehr im Zeitraum von 1960 bis 1972 die höchsten Zuwachsraten auf.

Was bedeutet ökonomisch gesehen, daß die indische Industrie strukturell auf die Erzeugung von Gebrauchsgütern der Konsumindustrie ausgerichtet ist? Anders gefragt: für wen produziert die indische Industrie? Die Herstellung von Produktionsmitteln kann letztlich nicht den Endzweck der wirtschaftlichen Aktivitäten darstelllen, sondern muß sich im Konsum realisieren.

Die Unterteilung der Konsumgüterindustrie in zwei Sektoren -Verbrauchs- und Gebrauchsgüter- macht es nur begrenzt möglich, die primäre strukturelle Verbindung der indischen Industrie aufzuzeigen. Es existieren leider keine Daten, die eine deutliche Unterscheidung zwischen Massenkonsum- und Luxuskonsumgütern ermöglichen, aber die Abgrenzung der Verbrauchs- von Gebrauchsgütern kommt dieser Klassifikation recht nahe. Differenzen entstehen unter anderem dadurch, daß z. B. Kommunikationseinrichtungen und Büroausstattungen nicht in den individuellen Konsum eingehen. Die grundlegende

Beziehung der industriellen Entwicklung zwischen Produktionsmittel- und Luxuskonsumgüterindustrie wird aber davon nicht tangiert.

Dieser Zusammenhang scheint das Resultat der spezifischen Art des industriellen Aufbaus Indiens zu sein. Das Kapital wird einseitig im Sektor der modernen Industrie konzentriert, so daß die von den Engländern übernommene Spaltung der indischen Wirtschaft in einen 'organized' und einen 'subsistence sector' sich fortsetzt und sogar vertieft. Zusätzlich werden infolge der Importsubstitution Waren in Indien produziert, die überhaupt nicht dem allgemeinen Entwicklungsstand der Wirtschaft entsprechen. Die Ökonomie in ihrer Dynamik vor allem auf die Herstellung von Luxuskonsumgütern auszurichten, erweist sich als zu beschränkt für ein dauerhaftes wirtschaftliches Wachstum mit dem Ziel, in einer planbaren Zukunft die schlimmsten Erscheinungen der Unterentwicklung aufzuheben.

Diese strukturellen Beziehungen machen deutlich, daß die Unterentwicklung nicht statisch, sondern als ein Prozeß zu begreifen ist. Sie stellt eine spezifische Art der Entwicklung der Länder der Dritten Welt dar. Im Gegensatz zu den Industriestaaten ist als Spezifikum hervorzuheben, daß der Aufbau der Industrie eher mit dem Weltmarkt als mit den übrigen Bereichen der eigenen Wirtschaft, insbesondere mit dem Agrarsektor verbunden ist. Ferner beruht die Dynamik auf der Beziehung zwischen der Herstellung von Produktionsmitteln und Luxuskonsumgütern.

Wir werden diesen Punkt im nächsten Abschnitt anhand

der Einkommensentwicklung weiterverfolgen. Der aufgezeigten Beziehung muß eine Konzentration der Einkommen entsprechen, die ein tiefgreifendes Wachstum des Binnenmarktes verhindert.

2.5.3. Verteilung der Einkommen in Indien

Der Ausrichtung der industriellen Produktion Indiens auf die Herstellung von Gebrauchsgütern der Konsumgüterindustrie entspricht einer Konzentration der Einkommen. Aus der strukturellen Entwicklung der indischen Industrie läßt sich auch der Schluß ziehen, daß die Ungleichheit in der Verteilung der Einkommen zugenommen haben muß, weil das überproportionale Wachstum der Luxuskonsumgüter sich nur durch einen entsprechenden Verlauf der Nachfrage herausbilden kann.

Betrachten wir zunächst die Einkommensverteilung in Indien:

Tab. 77 Verteilung der Konsumausgaben auf die Bevölkerungsgruppen Indiens, 1967/68 (in Prozent)

Prozentgruppe der Bevölkerung	Anteil am Konsum		
	Land	Stadt	Zusammen
0-5	1,48	1,14	1,33
5-10	2,02	1,64	1,86
10-20	5,01	4,25	4,69
20-30	6,08	5,35	5,76
30-40	7,09	6,42	6,81
40-50	8,13	7,57	7,91
50-60	9,29	8,88	9,13
60-70	10,68	10,47	10,60
70-80	12,46	12,59	12,52
80-90	13,15	15,90	15,48
90-95	9,37	10,24	9,74
95-100	13,24	15,55	14,17
	100	100	100

Quelle: G.o.I., Fourth Five Year Plan, Draft, S. 33

Die Ungleichheit der Einkommensverteilung wird deutlich, wenn man vergleicht, daß der Anteil der unteren 40 % der Bevölkerung am gesamten Konsum mit 20,45 % noch nicht einmal dem der oberen 10 % entspricht, deren Anteil sich auf 23,91 % beläuft. Bei diesen Daten ist der Charakter Indiens als Entwicklungsland zu berücksichtigen, d.h. der zu verteilende Konsum ist gemessen an der Anzahl der Bevölkerung äußerst gering. 1967/68 betrug das jährliche Pro-Kopf-Einkommen Indiens lediglich 329,2 Rs, was etwa 43,8 US-Dollar entspricht (46).

Die Einkommensverteilung verläuft in den Städten extremer als auf dem Lande, denn die Relation der unteren 40 % zu den oberen 10 % der Bevölkerung beträgt am Konsum in der Stadt 18,8 %: 23,91 %, auf dem Lande 21,68 % : 22,61 %. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, daß das Einkommensniveau in den Städten höher ist als auf dem Lande. Gemessen an den Konsumausgaben für das Jahr 1967/68 übersteigt das Niveau in den Städten das auf dem Lande um 35,9 % (47).

Aus diesen Daten läßt sich bereits eine Strukturverzerrung der Nachfrage zugunsten von Luxuskonsumgütern ableiten. Für die Strukturentwicklung der indischen Wirtschaft ist von zentraler Bedeutung, welche Richtung die Einkommensunterschiede annehmen, d. h. ob sie sich vergrößern oder verkleinern.

---

46) Vergl. G.o.I., Pocket Book ..., 1972, a.a.O., S. 37

47) Vergl. Dandekar and Rath, Poverty ..., a.a.O., S. 38

Um auf diese Frage einzugehen, ist es zunächst notwendig, einige Bemerkungen zur Exaktheit der Daten über die Einkommensverteilung zu machen.

Die Daten basieren auf Untersuchungen in Form von Stichpunkten, die im Rahmen der National Sample Survey (NSS) durchgeführt werden, indem ausgewählte Haushalte nach der Einkommensentwicklung befragt werden. Vergleicht man diese Daten mit denen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, so ergibt sich für den Zeitraum von 1960/61 bis 1967/68 eine Differenz. Während nach den offiziellen Berechnungen der private Pro-Kopf-Konsum um 3,9 % anstieg, sank er nach Schätzungen der NSS um 8,1 % (48). Besonders extrem hätte sich nach den letztgenannten Angaben der reale Konsum der reichsten 5 % der Bevölkerung entwickelt. Dieser soll auf dem Land um 27,1 %, in der Stadt um 20,2 % gefallen sein (49). Andere Indikatoren zeigen aber, daß die Schätzungen der NSS für die Entwicklung der Konsumausgaben, insbesondere bei den reichen Schichten, zu niedrig bestimmt wurden.

Dandekar und Rath nehmen in ihren eigenen Worten eine "konservative Korrektur" (50) der NSS-Daten in ihrer Studie über die Armut in Indien vor. Ihre Berechnungen geben daher den Trend in der Einkommensentwicklung, nicht aber die exakten numerischen Werte wieder. Da geeignete Daten fehlen, wurde aus

---

48) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 35
49) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 36f.
50) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 39

statistischen Gründen keine Differenzierung zwischen den Wachstumsraten des Konsums innerhalb der Gruppe der reichsten 40 % der Bevölkerung getroffen.

Tab. 78 Jährliche Konsumausgaben der Bevölkerung Indiens in Prozentgruppen unterteilt, 1960/61 und 1967/68 (in Preisen von 1960/61)

Prozentgruppe der Bevölkerung	Konsumausgaben 1960/61		1967/68			
	Stadt Rs	Land Rs	Stadt Rs	Land Rs	Stadt Index	Land Index
0 - 5	96,2	75,6	78,2	74,8	81,3	98,9
5 - 10	129,7	100,4	112,4	102,0	86,7	101,6
10 - 20	156,1	124,2	145,7	126,5	93,3	101,9
20 - 30	191,0	150,1	183,3	153,4	96,0	102,2
30 - 40	223,8	174,4	220,1	179,0	98,3	102,6
40 - 50	256,6	198,0	259,5	205,3	101,1	103,7
50 - 60	295,8	227,0	304,4	236,2	102,9	104,1
60 - 70	342,5	258,5	358,9	269,8	104,8	104,4
70 - 80	421,3	303,1	441,6	316,3	104,8	104,4
80 - 90	553,5	382,5	580,2	399,2	104,8	104,4
90 - 95	753,4	493,3	789,8	518,4	104,8	104,4
95 - 100	1268,8	870,6	1330,0	908,6	104,8	104,4
Durchschnitt	356,4	258,8	364,9	268,6	102,4	103,8

Quelle: V. M. Dandekar and N. Rath, Poverty in India, a.a.O., S. 36f.

In den beiden Regionen nimmt die Ungleichheit in der Einkommensverteilung im Zeitraum von 1960/61 bis 1967/68 zu, wobei sie in den Städten extrem verläuft. Obwohl der gesamte Zuwachs an den Konsumausgaben für die städtische Bevölkerung 2,4 % beträgt, nahm er real für die ärmsten 10 % der Bevölkerung um ca. 16 % ab, während er sich für die reichsten 40 % der Bevölkerung um 4,8 % steigerte, wobei es in dieser Gruppe noch erhebliche Unterschiede geben dürfte.

Das signifikante Merkmal der Einkommensentwicklung liegt nicht allein in der Zunahme der Ungleichheiten, sondern daß gleichzeitig der reale Konsum der unteren 40 % der städtischen und der unteren 5 % der ländlichen Bevölkerung gefallen ist. Nicht nur daß diese Schichten in keiner Weise am wirtschaftlichen Wachstum Indiens partizipieren, sondern durch eine Umverteilung wird auch noch ihr Anteil am Konsum reduziert.

Im Vergleich zu der Einkommensentwicklung in den 50ziger Jahren, scheint die Verteilung ab 1965 mit der krisenhaften Entwicklung der indischen Wirtschaft extreme Formen angenommen zu haben. Eine Analyse der beiden Perioden von 1953/54 bis 1954/55 und von 1961/62 bis 1963/64 zeigt zwar auch ein Anwachsen in der Ungleichheit der Verteilung an, aber diese Entwicklung beruht allein auf dem städtischen Sektor, während die Differenzen sich auf dem Lande reduzieren (51). Entscheidend dabei ist aber, daß die Ungleichheit nicht durch eine reale Abnahme des Konsums der unteren Schichten hervorgerufen wurde. Das Einkommen der unteren 40 % und der mittleren 40 % der Bevölkerung stieg von 1954 bis 1964 jeweils um jährlich 3,9 % an, während die Reichen 20 % eine Wachstumsrate von 5,1 % aufweisen (52).

Welche Perspektive liegt der Einkommensentwicklung der einzelnen Bevölkerungsschichten mit dem Ende der 60ziger Jahre auf Basis des vierten und fünften Fünf-Jahres-Planes zugrunde? Im vierten Plan ist vorgesehen,

---

51) Vergl. United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1971, S. 50ff.

52) Vergl. Montek S. Ahluwalia and Hollis Chenery, The Economic Framework, in: H. Chenery, u.a. (Hrsg.), Redistribution with Growth, London 1974, S. 42

den privaten Pro-Kopf-Konsum in den zwölf Jahren bis 1980/81 um 40 % zu steigern (53). Die Planung geht davon aus, daß die Einkommensverteilung in diesem Zeitraum konstant bleibt. Die Berechnungen ergeben, daß die unteren 10 % der Bevölkerung keinen Einkommenszuwachs zu erwarten haben, da sie in keiner Weise mit einer ökonomischen Aktivität verbunden sind. Die nächsten 10 % der ärmsten Bevölkerung werden ihren Pro-Kopf-Konsum 1980/81 in den Preisen von 1960/61 auf 15 Rs monatlich erhöhen (54). Mit dieser Summe muß auch diese Gruppe unterhalb des Existenzminimums leben, weil die Mindestgrenze bei 20 Rupien im Monat liegt. Um diese Summe zu erreichen, werden bei einer Fortschreibung der Wachstumsraten weitere 6,5 Jahre benötigt, d. h. das Ziel wäre erst mit dem Ende des siebten Planes erreicht.

Diese Planperspektiven, die zur Beseitigung der Armut der unteren 20 % der Bevölkerung vollkommen ungenügend sind, erweisen sich bereits im Ansatz als illusorisch. Zwei Einwände sind hier von Bedeutung: Zum einen sind die zugrunde liegenden Wachstumsraten zu hoch angesetzt, zum anderen wird von einer Konstanz der Einkommensverteilung ausgegangen, die nicht näher belegt wird.

Dandekar und Rath gehen daher in ihrer Studie von einer Fortsetzung des sich in den 60ziger Jahren herausgebildeten Trends der Verschärfung der Un-

---

53) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan - Draft, S. 32

54) Vergl. G.o.I., Fourth Five Year Plan - Draft, S. 33

gleichheit in der Einkommensverteilung aus und kommen zu einer Korrektur der Daten des vierten Planes. Das ökonomische Wachstum bis 1980/81 wird lediglich den Effekt haben, daß im Gegensatz zu 1968/69 statt 40 % etwas weniger als 30 % der ländlichen Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze existieren werden, die als Pro-Kopf-Konsum von mindestens 20 Rs im Monat in den Preisen von 1960/61 definiert ist. Die Relationen werden sich bei der städtischen Bevölkerung von 50 % auf 45 % verbessern (55).

Daher stellen Dandekar und Rath die Frage: "How rich the rich must be, before the poor may secure the minimum?" (56). Auf der Basis der dem vierten Plan zugrunde liegenden Wachstumsrate und der Fortsetzung der wachsenden Ungleichheit in der Einkommensverteilung muß der durchschnittliche Pro-Kopf-Konsum auf dem Lande auf 1056,7 Rs und in den Städten auf 1473,4 Rs anwachsen, um den Armen ihr Existenzminimum zu sichern. Dieser Zeitpunkt wird frühestens 1990/91 erreicht werden. Geht man jedoch realistischer Weise von einer niedrigeren Wachstumsrate der indischen Wirtschaft gegenüber den Planvorstellungen aus, so wird dieser Zeitpunkt erst zu Beginn des nächsten Jahrhunderts eintreten.

Im Entwurf des fünften Fünf-Jahres-Planes werden im Gegensatz zu den vorangegangenen Änderungen vorgenommen, die unter dem Eindruck der geringen Wachstumsraten der indischen Wirtschaft erfolgt sind. Erstmalig wird in einem indischen Plan eine Umver-

---

55) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 45
56) Dandekar and Rath, a.a.O., S. 46

teilung von Einkommen zugunsten der armen Schichten der Bevölkerung angestrebt. Dieser Schritt resultiert im wesentlichen aus der Erkenntnis, daß keine realistisch erscheinende Wachstumsrate die Armut dieser Bevölkerungsgruppen Indiens in einer planbaren Zukunft aufheben kann.

Nach den Berechnungen der Perspektivplanung würde sich der monatliche Pro-Kopf-Konsum der ärmsten 30 % der Bevölkerung auf 38 Rs in den Preisen von 1972/73 steigern, wenn die Einkommensverteilung bis 1985/86 konstant bleibt. Diese Summe liegt noch unter dem Existenzminimum von monatlich 20 Rs in den Preisen von 1960/61, was gleichbedeutend ist mit 40,6 Rs in den Preisen von 1972/73 (57). Dieses Ergebnis würde bedeuten, daß ohne eine Umverteilung der Einkommen Indien in seiner 40zig jährigen eigenständigen Planung nicht in der Lage ist, weiten Teilen der Bevölkerung das Existenzminimum zu sichern.

Kritiker des Planes sind aber der Ansicht, daß es zu dieser Entwicklung kommen wird. In den Plandokumenten existieren keine Hinweise, wie diese Umverteilung vollzogen werden soll. Wie soll vor allen Dingen der Konsum der reichsten 30 % der Bevölkerung auf dem Lande von monatlich 84,42 Rs auf 80,38 Rs und in den Städten von 113,21 Rs auf 108,07 Rs zugunsten der Armen während der Periode des fünften Planes reduziert werden (58)? Die Durchführung dieser Umverteilung von Einkommen erscheint unrealistisch, da sie der bisherigen ökonomischen Entwicklung Indiens widerspricht. Der Begriff der 'ökonomischen Entwicklung'

---

57) Vergl. G.o.I., Draft Fifth Five Year Plan, S. 7
58) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 120f.

gibt hier die Wirklichkeit unpräzise wider, weil sich die ökonomisch-sozialen Verhältnisse der armen 40 % der Bevölkerung nicht weiter entwickelt haben, sondern überwiegend stagnierten. Das real stattfindende Wachstum als das Ergebnis der Industrialisierung kommt primär einer kleinen Oberschicht zugute. Der Begriff der Entwicklung beschreibt daher für Indien keinen gesamtgesellschaftlichen Zusammenhang.

Die Konzentration der Einkommen bestimmt entscheidend die Nachfragestrukturen nach Konsumgütern, wie wir bereits anhand der Produktionsseite am unterschiedlichen Verlauf des Wachstums von Verbrauchs- und Gebrauchsgütern aufgezeigt haben. Von dieser industriellen Struktur her erscheint auch die für den fünften Plan vorgesehene Umverteilung der Einkommen unwahrscheinlich, weil sie zu erheblichen Reibungsverlusten der Wirtschaft führen würde, da das zusätzliche Einkommen der armen Schichten der Bevölkerung vor allem für Nahrungsmittel verwendet werden dürfte.

Ein weiteres Problem bei der Umverteilung der Einkommen besteht darin, daß die indische Landwirtschaft aufgrund der existierenden Strukturen kaum in der Lage sein wird, die zusätzlich nachgefragten Lebensmittel zu produzieren. Damit würde eine Umverteilung der Einkommen solange rein nominell bleiben, wie sich nicht gleichfalls das Warenangebot verändert. Eine Neustrukturierung der Konsumausgaben muß sich zunächst mit der Tatsache auseinandersetzen, daß der tägliche Pro-Kopf-Verbrauch an Kalorien 1971 in Indien nur 1990 Einheiten beträgt (59). Eine ausreichende Ernährung ist aber erst bei einem Mindestverbrauch von 2250 Kalorien pro Tag gesichert. Auf der Basis

---

59) Vergl. Tata Services Limited, Statistical Outline ... 1975, S. 167

der Einkommensverteilung und der Preise für Nahrungsmittel läßt sich daher bestimmen, daß 1960/61 etwa ein Drittel der Landbevölkerung und etwa 50 % der städtischen Bewohner eine unzureichende Ernährung im Sinne der notwendigen Kalorienzufuhr aufweisen (60). Andere Schätzungen beziffern aufgrund der ökonomischen Entwicklung Indiens in den 60ziger Jahren den Anteil der Bevölkerung mit unzureichender Ernährung für das Jahr 1970/71 bereits auf 60 % (61).

Diese Daten geben zugleich Aufschluß über die Frage, wer überhaupt die industriellen Konsumgüter nachfragen kann. Eine Untersuchung über die Verteilung der Konsumausgaben für den Zeitraum von 1964 - 1965 zeigt, daß 72,96 % der Ausgaben auf dem Land, 62,95 % in den Städten und 55,43 % in den Großstädten auf Nahrungsmittel entfallen (62). Berücksichtigt man ferner noch die Ausgaben für Strom und Brennstoffe, Mieten und Steuern, so wird offensichtlich, daß nur eine geringe Summe für den Erwerb von industriellen Konsumgütern, geschweige denn speziell für Gebrauchsgüter übrigbleibt. Betrachtet man weiterhin den hohen Prozentsatz der indischen Bevölkerung, der unterhalb der Armutsgrenze lebt, so ist die Schätzung, daß die reichsten 10 % der Bevölkerung etwa 37 % der industriellen Konsumgüter verbrauchen (63), keinesfalls zu hoch gegriffen. Für Luxusgüter wird sich

---

60) Vergl. Dandekar and Rath, a.a.O., S. 28f.

61) Vergl. A. Gosh, Indian Economy, S. 206

62) Vergl. G.o.I., Pocket Book ..., 1972, a.a.O., S. 45

63) Vergl. Ranjit Sau, Indian Economic Growth, Constraints and Prospects, in: Economic and Political Weekly, Vol. VII (1972), No. 5-7 (Annual Number), S. 367

dieser Anteil noch weitaus höher bewegen. Die Größenordnung dieser Daten macht deutlich, daß diese Nachfrage die Strukturen der indischen Wirtschaft entscheidend prägt.

Es läßt sich außerdem zeigen, daß die infolge der Einkommenskonzentration entstehende Nachfrage nicht nur über eine Strukturverzerrung der indischen Wirtschaft die Dynamik des Wachstums erheblich vermindert, sondern zugleich zu einer erhöhten Importabhängigkeit Indiens führt. Die beiden Hauptziele des fünften Planes, die Beseitigung der Armut mit Hilfe einer Einkommensumverteilung und ein auf sich selbst bezogenes Wachstum, bilden eine sich gegenseitig bedingende Einheit. Der Zusammenhang stellt sich durch den von Indien beschrittenen Entwicklungsweg zur Industrialisierung über Importsubstitution her.

Die von den Engländern übernommene duale Wirtschaftsstruktur zu Beginn der Unabhängigkeit erfordert primär zwei Kategorien von Importen. Zum einen werden Waren eingeführt, die die notwendige Voraussetzung für den Export indischer Produkte darstellen. Diese Gruppe umfaßt im wesentlichen Kapitalgüter und industrielle Rohstoffe. Die zweite Kategorie bilden die Importe von Konsumgütern, wobei aber deutlich bei den industriellen Erzeugnissen zu unterscheiden ist zwischen den Massenprodukten, die die Industriestaaten aufgrund ihrer überlegenden Produktionsverfahren nach Indien exportieren, und den Luxusgütern. Der Konsum der Oberschicht Indiens ist sehr stark auf den Weltmarkt ausgerichtet. Dies kommt zwar auch zum Teil von den übernommenen Strukturen der Kolonialzeit, ist aber mehr durch das internationale Ent-

wicklungsgefälle bedingt; denn Indien kann hochwertige Güter nicht zu international vergleichbaren Preisen produzieren.

Nach Ansicht der indischen Planungskommission führt eine Umverteilung der Einkommen zugunsten der Armen zu einer Reduzierung der Einfuhren von Luxuskonsumgütern und damit zugleich der gesamten Importe, da die Nachfrage sich stärker auf Massengüter und agrarische Produkte ausrichten würde. Diese Waren könnten weitgehend in Indien hergestellt werden. Der Zusammenhang wird in der 'Technical Note on the Approach to the Fifth Plan' anhand der makroökonomischen Projektionen für das Jahr 1978/79, das letzte Jahr des fünften Planes, aufgezeigt. Die Reduktion in der Ungleichheit der Konsumausgaben bedingt in diesem Jahr einen Rückgang der Importe in den Preisen von 1971/72 von 35674 Mill. Rs auf 35239 Mill. Rs (64). Die Einsparung von 435 Mill. Rs an Importen erscheint als äußerst gering und läßt unserer Auffassung nach nicht direkt den Schluß einer entscheidenden Reduktion der Importabhängigkeit zu. Zumal auf der anderen Seite die Exporte 27777 Mill. Rs betragen sollen.

Dieses Ergebnis zeigt eher einen Trend auf, als daß es einen exakten numerischen Wert widergibt. Die Schwäche des makroökonomischen Modells der Planungskommission besteht darin, daß die Größen von Investitionen, Exporten und des öffentlichen Konsums exogen bestimmt werden und daher gleich bleiben. Der

---

64) Vergl. T. N. Krishan, The Fifth Five Year Plan Modell, S. 1449

Rückgang der Importe muß deshalb zu einer identischen Reduktion des privaten Konsums führen. Dieses Ergebnis stimmt jedoch nicht mit dem Ziel überein, durch die Umverteilung der Einkommen den Konsum der armen Schichten der Bevölkerung zu steigern. Im Modell führt eine Verringerung der Ungleichheit in der Einkommensverteilung lediglich zu einer Beschränkung des Konsums der Oberschicht, so daß der gesamte Konsum sinkt. Es wäre jedoch notwendig zu zeigen, daß unter der Konstanz der gesamten privaten Konsumnachfrage durch eine Umverteilung der Einkommen die Importquote sinkt.

Eine ungefähre Einschätzung des Anteils der Luxuskonsumgüter an den gesamten Importen Indiens für die Jahre 1961/62 bis 1963/64 liefert B. R. Hazari in seiner Studie über die Importintensität des Konsums. Die Unterscheidung zwischen Luxus- und Massenprodukten erfolgt individuell anhand von Daten über das Konsumverhalten der indischen Bevölkerung. Mit Hilfe von Input-Output-Tabellen erfaßt Hazari auch die Zwischennachfrage zur Herstellung von Konsumgütern.

Tab. 79 Anteil der Importe für Konsumzwecke in Indien, 1961/62 bis 1963/64 (in Prozent der gesamten Importe des Jahres 1964/65)

Konsumgüter	1961/62	1962/63	1963/64
Luxusk.	7,6	7,9	8,5
notwendige K.	28,7	32,07	32,9
Gesamt	36,3	39,97	41,4

Quelle: Bharat R. Hazari, Import Intensity of Consumption in India, in: Indian Economic Review, Vol. II (New Series) 1967, S. 167

Diese Zahlen bilden die untere Grenze der Importanteile

für Konsumzwecke; denn in den Berechnungen sind nicht die Einfuhren eingegangen, die der Erweiterung der Produktionskapazitäten dienen. Ferner bleiben auch die Lizenzgebühren für ausländische Beteiligungen bei der inländischen Konsumgüterindustrie unberücksichtigt. Trotz dieser Einschränkungen erscheint der Anteil der Importe für den Luxuskonsum mit ca. 8 % an den gesamten Einfuhren -im Hinblick auf die Handelsbilanzdefizite Indiens im betrachteten Zeitraum- als nicht erheblich. So betrugen die Exporte im Jahre 1964/65 nur 60,5 % der Importe. Anders stellen sich die Relationen jedoch in den 70ziger Jahren dar, wo die Exporte etwa 91 % der Importe finanzieren.

Eine Einstellung der Importe für Luxuskonsumzwecke würde in dieser Periode zu einem Ausgleich der Handelsbilanz führen, wobei eine Konstanz der Relationen zu den gesamten Importen seit den 60ziger Jahren vorausgesetzt wird. Diese Annahme erscheint nicht unrealistisch. Zwar hat die indische Regierung den direkten Import von Luxuskonsumgütern verboten, nicht aber die Herstellung im eigenen Land. So werden als Folge der Politik der Importsubstitution die Waren importiert, die für die inländische Produktion benötigt werden (65). Aufgrund der technologischen Anforderungen bei Luxuskonsumgütern im Gegensatz zu Massenartikeln kann der Anteil an den Importen über diesen indirekten Weg nicht reduziert werden.

---

65) Es erscheint ökonomisch gesehen irrational, den Import von Luxuskonsumgütern zu verbieten, die Herstellung im eigenen Land aber zu gestatten, da der Aufwand an nationalen Ressourcen gleich, in den meisten Fällen sogar höher sein wird. Verständlich wird diese Maßnahme aber unter dem Aspekt der permanenten Zahlungsbilanzschwierigkeiten Indiens, die ein Primat der Einsparung an Devisen über Kostenüberlegungen bewirken.

Für das Problem der Unterentwicklung Indiens lassen sich Produktions- und Konsumtionsstrukturen in folgender Weise zusammenfassen: Die Weltmarktverflechtung zwingt Indien eine Konzentration des Kapitals im 'modernen' Bereich der Industrie auf, wobei sowohl der Druck der nationalen als auch der internationalen Konkurrenz wirksam ist, da die inländischen Produzenten über den Außenhandel in den Besitz moderner Produktionsverfahren gelangen können. Die entscheidende Auswirkung liegt darin, daß der Prozeß der Industrialisierung primär in die Tiefe als in die Breite geht, d. h. nur ein geringer Teil der indischen Wirtschaft wird von der Industrialisierung erfaßt.

Die Konzentration der Ressourcen bewirkt, daß sich der Binnenmarkt nur marginal entwickelt. Die modernen Produktionstechniken entsprechen nicht dem allgemeinen Entwicklungsstand der indischen Wirtschaft und ihre Produkte nicht der allgemeinen Nachfrage. Die Industrie richtet sich daher überproportional auf die Herstellung von Luxuskonsumgütern aus, im Vergleich zu der primären Aufgabe der indischen Wirtschaft, die wesentlichen Bedürfnisse der Massen zu befriedigen.

Diese Produktionsstruktur findet ihre Entsprechung in der Verteilung der Einkommen. Die indische Oberschicht, die etwa 10 % der Bevölkerung erfaßt, bestimmt entscheidend die Nachfrage nach industriellen Konsumgütern. Wird nun diese Nachfrage infolge der Politik der Importsubstitution stärker durch inländische Produkte gedeckt, so müssen moderne Produktionssektoren aufgebaut werden, die nicht dem allgemeinen Entwicklungsstand Indiens entsprechen.

Das internationale Entwicklungsgefälle wird durch diese Industrialisierungsstrategie auf den nationalen Rahmen übertragen, so daß die aus der Kolonialzeit existierende duale Struktur der Wirtschaft sich fortsetzt.

Diese Strukturverzerrung der indischen Wirtschaft (als Resultat der Außenhandelsverflechtung auf die Allokation der Ressourcen) stellt die entscheidende Blockierung des Wachstums in Indien dar und führt zugleich zu einer Vergrößerung des internationalen Entwicklungsgefälles. Wir haben im ersten Teil unserer Arbeit aufgezeigt, daß allein die wertmäßige Verflechtung der Nationen über den Außenhandel mit dem Schutzmechanismus des Wechselkurses und den damit verbundenen Formen des ungleichen Tausches ein ökonomisches Gleichgewicht zwischen ungleich entwickelten Nationen sichert. Es wäre daher verkürzt, allein über den wertmäßigen Zusammenhang dem Außenhandel die Funktion einer Blockierung des wirtschaftlichen Wachstums der Entwicklungsländer zuzuschreiben.

Von wesentlicher Bedeutung sind vielmehr die Strukturverzerrungen der Wirtschaften der Länder der Dritten Welt. Liegt die Gemeinsamkeit der nicht-sozialistischen Entwicklungsländer mit den Industriestaaten in der Dominanz der kapitalistischen Produktionsweise über die Wirtschaft, so besteht die Differenz im strukturellen Zusammenhang der einzelnen Wirtschaftssektoren. Neben der Existenz traditioneller Produktionsformen in den Entwicklungsländern sind insbesondere die Unterschiede in der Gliederung des industriellen Bereiches hervorzuheben. Im Gegensatz zu den Industriestaaten, wo die primäre Verbindung zwischen der Produktionsmittel- und der Massenkonsumtionsindustrie besteht, weist Indien eine Verkürzung auf die Herstellung von Luxuskonsumgütern auf. Die Unterentwick-

lung stellt somit eine spezifische Form der kapitalistischen Entwicklung dar. Die zugrunde liegende Verbindung der industriellen Sektoren sichert jedoch die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums ungenügend, da sich ein selbstinduziertes Wachstum nur in beschränkten Formen herausbilden kann.

Die Industrie wird sich nur dann in einer dynamischen Form ihre eigenen Märkte schaffen, wenn sie gleichzeitig die Nachfrage nach ihren eigenen Produkten sichert. Das bedeutet aber, daß mit dem industriellen Wachstum auch die Löhne steigen müssen, um eine dynamische Verbindung zu garantieren. Wir werden diesen Punkt abschließend anhand der Lohnentwicklung in Indien näher untersuchen.

2.5.4. Entwicklung der Löhne und der Produktivität der Arbeit in Indien

Wir haben im vorangegangenen Abschnitt die Frage, für wen in Indien produziert wird, anhand der Beziehung zwischen dem Wachstum der Produktions-und der Konsumgüterindustrie untersucht. Die Analyse dieses Problems läßt sich analog bei der Entwicklung der Relation zwischen den Arbeitslöhnen und der Produktivität der Arbeit fortsetzen. Die Grundbedingung für ein dynamisches Wirtschaftswachstum besteht hier darin, daß eine gleichgewichtige Verteilung der Ergebnisse des technischen Fortschritts zwischen den Arbeitern und dem Kapital stattfindet. Nur wenn die Investitions- und Konsumtionsrate sich langfristig parallel zueinander bewegen, ist die notwendige Steigerung der Nachfrage gesichert. Dies ist der einzige Weg für die indische Industrie, zugleich die Nachfrage nach den eigenen Produkten und somit einen Binnenmarkt zu entwickeln.

Der empirischen Ermittlung des Verlaufs der Arbeitsproduktivität in Indien stehen folgende Schwierigkeiten entgegen. Zunächst stellt sich methodisch die Frage, ob es überhaupt sinnvoll ist, aufgrund des dualen Charakters der indischen Wirtschaft gesamtwirtschaftliche Daten über die Produktivität zu ermitteln. Aggregationen der einzelnen Sektoren würden den Sachverhalt verschleiern, daß der technische Fortschritt sich primär in dem kleinen Teilbereich der indischen Wirtschaft, dem 'organized sector', vollzieht. Dieser umfäßt nur ca. 10 % der gesamten Erwerbspersonen.

Wählt man die reale Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens als einen Indikator für die Produktivität der Arbeit, so muß gleichzeitig betont werden, daß diese Größe nur einen statistischen, aber keinen realen Zusammenhang widerspiegelt; denn aufgrund der fehlenden Homogenität der wirtschaftlichen Beziehungen hat sich keine durchschnittliche gesamtgesellschaftliche Produktivität der Arbeit herausgebildet. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung in den Preisen von 1960/61 weist für den Zeitraum von 1950/51 bis 1970/71 nur die geringe durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 1,5 % auf (66). Da in den beiden folgenden Jahren ein negatives Wachstum von -0,6 % -1,8 % stattgefunden hat, beträgt die Wachstumsrate von 1950/51 bis 1972/73 sogar nur 1,25 % (67).

---

66) Vergl. V. V. Bhatt, Two Decades of Development, S. 43

67) Vergl. Berechnet nach Tata Services Limited, Statistical Outline ... 1975, a.a.O., S. 5

Diese Daten unterschätzen jedoch die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität, da das Wachstum der Beschäftigung von dem der Bevölkerung differiert. Einen besseren Indikator würde deshalb die Relation zwischen dem realen Volkseinkommen und den Erwerbspersonen darstellen. Hier taucht jedoch das Problem auf, daß die alle zehn Jahre vom Census ermittelte Größe der Erwerbspersonen sich aufgrund der Unterschiede in den Erhebungsbegriffen nicht unmittelbar miteinander vergleichen lassen. Während man 1961 den Begriff der Erwerbspersonen ('worker') relativ weit faßte, indem jeder zu dieser Kategorie gezählt wurde, der einer produktiven Arbeit nachging, liegt der Definition von 1971 die Einschränkung zugrunde, daß das erzielte Einkommen für den Lebensunterhalt ausreichen muß.

Die Änderung der Definitionen besitzt ein erhebliches Gewicht, wie aus den Schwankungen der Erwerbspersonen an der Gesamtbevölkerung deutlich wird. So betrug die Relation 1951 39,1 %, 1961 43,0 % und 1971 32,9 % (68). Daß die Daten von 1961 eine Überschätzung bedeuten, zeigt sich auch anhand der Entwicklung der realen Größen. Während die Bevölkerung von 1961 bis 1971 von 438,9 Mill. auf 547,9 Mill. Einwohner anwuchs, verringerte sich die Anzahl der Erwerbspersonen von 188,7 Mill. auf 180,4 Mill. Diese Abnahme von 8 Mill. Personen basiert primär auf der Änderung des Erhebungsbegriffes. Zur Ermittlung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität als Relation zwischen dem Volkseinkommen und den Erwerbspersonen erscheint es daher nur sinnvoll, die Daten aus den Jahren 1951 und 1971 miteinander zu vergleichen

---

68) G.o.I., Pocket Book ... 1972, S. 26

Tab. 80 Indien: Volkseinkommen, Erwerbspersonen und die Produktivität der Arbeit, 1951 und 1971

	Volkseinkommen in Mill. Rs´ (1)	Erwerbspersonen in Mill. (2)	Pro Kopf 1/2 (3)	jährl. Wachstumsrate
1951	96500	139,3	692	
1971	187080	180,4	1037	2 %

´in Preisen von 1960/61

Quelle: Tata Services Limited, Statistical Outline of India 1975, S. 1, G.o.I., Pocket Book ... 1972, a.a.O., S. 26

Die Entwicklung der Produktivität der Arbeit (ausgedrückt als Relation des realen Volkseinkommens zu den Erwerbspersonen) weist für den Zeitraum von 1951 bis 1971 mit jährlich 2,0 % eine etwas höhere Wachstumsrate als das reale Pro-Kopf-Einkommen auf. Aber auch diese Rate kann nur eine ungefähre Vorstellung über den Verlauf der Produktivität vermitteln und darf nicht als ein exakter numerischer Wert verstanden werden.

Ein genaueres Bild liefert die Entwicklung der einzelnen Sektoren. Der Trend in der Landwirtschaft entspricht den in den vorangegangenen Abschnitten gewonnenen Resultaten, wobei insbesondere zwei sich bedingende Momente signifikant waren. Der Agrarsektor muß parallel zur Steigerung der Bevölkerung zusätzliche Arbeitsplätze zur Verfügung stellen, was gleichzeitig die traditionellen Produktionsstrukturen konserviert. Das Ergebnis ist eine Abnahme der Produktivität der Arbeit in der Landwirtschaft.

Tab. 81 Index der Produktivität der Arbeit und des Reallohnes in der indischen Landwirtschaft, 1950/51 - 1964/65

	1950/51	1956/57	1964/65
Arbeitsproduktivität	100	84,99	79,89
Reallohn für landwirtschaftl. Arbeiter	100	86,32	82,94

Quelle: S. V. Sethuraman, Employment and Labour Productivity in India since 1950, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 22 (1974), Nr. 4, S. 685

In der Landwirtschaft Indiens vollzieht sich seit den 50ziger Jahren die entgegengesetzte Entwicklung im Verhältnis zu den Industriestaaten. Während hier die durchschnittliche Produktivität der Arbeit im Agrarsektor höhere Wachstumsraten als die der gesamten Wirtschaft besitzt, ist in Indien die Relation nicht nur umgekehrt, sondern die Produktivität weist eine fallende Tendenz auf. Die Auswirkung auf die Herausbildung der Preisrelationen zu den Industrieprodukten haben wir bereits erwähnt. Die unterproportionale Entwicklung der Produktivität gegenüber der gesamten Wirtschaft ist mit einer überproportionalen Preissteigerungsrate verbunden.

Wie die Entwicklung des Reallohnes zeigt, profitieren die landwirtschaftlichen Arbeiter nur in einem geringen Maße von dieser gesellschaftlichen Umverteilung. Die Abnahme des Reallohnes wird zwar von der der Arbeitsproduktivität übertroffen, aber real findet im betrachteten Zeitraum eine Schwächung des Einkommens der landwirtschaftlichen Arbeiter statt. Die ökonomische Situation dieser Schicht (wie auch die der Pächter und Kleinbauern) wird sich aber nur dann verbessern, wenn die Industrie mehr industrielle Arbeitsplätze schafft (69), so daß der Agrarsektor weniger Arbeitskräfte absorbieren muß. Nur diese Bedingung ermöglicht den verstärkten Einsatz von Kapital als Basis der Steigerung der Produktivität.

Damit sind wir wieder beim Problem des selbstinduzierten Wachstums der indischen Industrie. Es liegen hier nur zuverlässige Daten über die Entwicklung der

---

69) Vergl. D. Kantowsky, Das Versagen der indischen Landreform, in: D. Kantowsky, Indien . Gesellschaftsstruktur und Politik, S. 23f.

Produktion, Beschäftigung und der Löhne in der 'large scale industry' vor. Dies bedeutet für unsere Frage insofern keine Einschränkung, als dieser moderne Sektor aufgrund der existierenden Wirtschaftsstrukturen den Binnenmarkt entwickeln müßte.

Tab. 82 Output, Beschäftigung, Produktivität der Arbeit und Löhne in der indischen Industrie, 1951 - 1971 (Index, 1951 : 100)

	1951	1961	1971
Output (1)	100	181	316
Beschäftigte (2)	100	135	174
Produktivität (1/2)	100	134	182
Lohn - nominell	100 ´	137 ´	
		100 ´´	187 ´´
- real	100 ´	116 ´	
		100 ´´	102 ´´

´Beschäftigte mit einem Lohn/Gehalt unter 200 Rs pro Monat
´´Beschäftigte mit einem Lohn/Geahlt unter 400 Rs pro Monat

Quelle: G.o.I., Pocket Book of Economic Information 1972, S. 32 und S. 72, Tata Services Limited, Statistical Outline of India 1975, S. 48 und S. 96; R. Sau, Indian Economic Growth, a.a.O., S. 367

Das Verhältnis der Zuwachsraten zwischen der Beschäftigung und der Produktivität der Arbeit zeigt einen bereits im Rahmen der dualen Entwicklung besprochenen Zusammenhang auf, daß die indische Großindustrie nur in einem geringen Maße die Funktion der Absorption von Arbeitskräften übernimmt. Während in der ersten Dekade das extensive und das intensive Wachstum in etwa parallel zueinander verlaufen, setzen sich in der zweiten Phase stärker arbeitssparende Produktionsverfahren durch. Das geringe Ansteigen der Produktivität der

Arbeit von einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 3 % zwischen 1951 bis 1961 auf 3,1 % von 1961 bis 1971 war umgekehrt von einem Fall der Zuwachsrate der Beschäftigung von 3 % auf 2,6 % begleitet.

Ein Gleichgewicht zwischen den Produktions- und der Konsumtionskapazität wird sich langfristig nur dann herausbilden, wenn die Zuwachsraten der Produktivität der Arbeit denen der Reallohnsteigerungen entsprechen oder was gleichbedeutend ist, wenn die Steigerung der industriellen Produkten sich parallel zu dem Produkt aus der Beschäftigung und den Reallohnsteigerungen entwickelt. Während sich die Produktivität der Arbeit im betrachteten Zeitraum um jährlich 3 % erhöhte, ist der reale Lohn praktisch konstant geblieben. Die stagnative Tendenz des Lohnes tritt deutlicher hervor, wenn man einen längeren Zeitraum analysiert. So betrug der Index des Reallohnes für Arbeiter mit einem monatlichen Einkommmen bis zu 200 Rs pro Monat 1939 108,4, 1949 99,4, 1959 109,7 und 1969 102,3 Indexpunkte (70). Abgesehen von zyklischen Schwankungen ist er in dem gesamten Zeitraum von 30 Jahren konstant geblieben. Auch für die Gruppe der Beschäftigten, die ein monatliches Einkommen bis zu 400 Rs beziehen, weist der reale Verdienst im erfaßten Zeitraum von 1961 bis 1971 keine Zuwachsraten auf.

Berücksichtigt man zusätzlich die abnehmenden Zuwachsraten der industriellen Beschäftigung, so vermitteln beide Momente das Bild einer ungenügenden Nachfrageentwicklung nach industriellen Produkten. Ein Ergebnis dieser Beziehung zum Wachstum der Kapazitäten besteht darin, daß die industrielle Produktion nach einer jährlichen

---

70) Vergl. R. K. Sau, Indian Economic Growth ... , a.a.O., S. 367

Wachstumsrate von ca. 7,6 % in den ersten drei Fünf-Jahres-Plänen mit der ökonomischen Krise in der Mitte der 60ziger Jahre nicht mehr das alte Expansionsniveau erreicht hat. Aber auch die Erzielung der geringen Wachstumsraten ist nur deshalb möglich, weil ein großer Teil der Industrie auf die Herstellung von Luxuskonsumgütern ausgerichtet ist, wo die Arbeiter als Nachfrager nicht in Erscheinung treten. Umgekehrt läßt sich auch sagen, daß mit dem wachsenden Teil der Luxuskonsumgüter an der gesamten industriellen Produktion sich der ökonomische Zwang verringert, die Arbeiter über steigende Löhne an den Produktivitätsfortschritten zu beteiligen. Zusätzlich ist die schwache Stellung der Gewerkschaften bei Lohnauseinandersetzungen wegen der hohen Anzahl der Arbeitslosen zu berücksichtigen.

Der fehlende Zusammenhang zwischen dem Wachstum der Reallöhne und der Produktivität der Arbeit wird noch klarer bei einem Vergleich der einzelnen Industriezweige (vergl. die Tabelle auf der folgenden Seite).

Zunächst ist die besondere Entwicklung des Sektors Bergbau gegenüber der verarbeitenden Industrie hervorzuheben. Der entscheidende Unterschied besteht nicht nur in den höheren Steigerungsraten der Produktivität der Arbeit, sondern daß gleichzeitig die realen Löhne im betrachteten Zeitraum erheblich gestiegen sind. Trotzdem übertrifft aber die Steigerung der Produktivität der Arbeit die des Reallohnes um das 1,6fache.

Ein heterogenes Bild liefern dagegen die fünf angeführten Industriesektoren, die etwa 62 % der Produktion der verarbeiteten Industrie des modernen Sektors umfassen. Die Ungleichheit in der Entwicklung der Produktivität entspricht den bereits angeführten disproportionalen Strukturen der indischen Industrie.

Tab. 83 Index der Produktivitäts- und Lohnentwicklung ausgewählter Industriezweige Indiens, 1961 - 71 (1963 : 100)

ISIC	1961	1971	Jährl. Wachstum in %
1. Bergbau			
a	86	124	3,7
b	95	90	-0,5
c	90	137	4,3
d	94	123	2,7
2-3 Verarbeitende Industrie			
a	85	139	5,0
b	89	115	2,6
c	95	121	2,4
d	99	100	0,1
2.3. Textilien			
a	94	97	0,3
b	95	98	0,3
c	99	99	0
d	99	101	0,2
3.1 Chemische Industrie			
a	85	189	8,3
b	83	142	5,5
c	102	133	2,7
d	117	92	-0,9
3.4. Grundmetalle			
a	69	122	5,9
b	77	129	5,2
c	89	95	0,7
d	95	87	-0,9
3.6. Maschinen			
a	67	206	11,9
b	83	139	5,3
c	80	148	6,3
d	102	104	0,2
3.8. Transportausrüstung			
a	74	78	0,5
b	89	121	3,1
c	84	65	-2,5
d	98	109	1,1

a Produktion, b Beschäftigung, c Produktivität, d Reallohn

Quelle: Berechnet nach International Labour Office, Yearbook of Labour Statistics 1973, Genf 1973; United Nations, Statistical Yearbook of Asia and the Far East 1972

Bei dem Sektor Transportausrüstung ist darauf hinzuweisen, daß die negativen Wachstumsraten durch die Aggregation verzerrt sind, da hier der Reparaturbereich miteingeschlossen ist, der naturgemäß eine hohe Arbeitsintensität aufweist. Bemerkenswert ist jedoch ein anderer Zusammenhang. Während sich die Produktion im Zeitraum von 1961 bis 1971 insgesamt nur 5,4 % erhöhte, stieg der Exportwert um 2718 % (71). Diese Relationen zeigen, daß das Wachstum dieses Sektors sehr stark auf den Weltmarkt ausgerichtet ist.

Analog zur Heterogenität der Produktivität entwickeln sich auch die Reallöhne vollkommen unterschiedlich. Einzig im Industriezweig für Transportausrüstungen finden Reallohnsteigerungen statt, obwohl gerade hier die Produktivität der Arbeit negativ verläuft. Alle anderen Industriezweige weisen dagegen entweder stagnative oder negative Entwicklungen auf, die deutlich machen, daß keine Korrelation zwischen der Produktivitäts- und Lohnentwicklung der indischen Industrie existiert. Vielmehr kann man feststellen, daß die Arbeiter infolge des konstanten Reallohnes nicht am wirtschaftlichen Wachstum partizipieren.

Folgende Differenzierung ist hier notwendig. Die Stagnation in der Lohnentwicklung bezieht sich nur auf die Verdienstgruppe bis zu 200 Rs bzw. 400 Rs pro Monat. Diese Daten sagen noch nichts darüber aus, wie sich das Einkommen anderer in der Industrie beschäftigter Gruppen, z. B. der Angestellten, verändert hat.

---

71) Vergl. V. Dagli, India's Foreign Trade, S. 422

Tab. 84 Prozentualer Anteil der Löhne, Gehälter und der Geldwerte von Vergünstigungen an der Bruttowertschöpfung der indischen Industrie, 1949 - 69

	Löhne	Gehälter	Vergünstigungen	Zusammen
1949	53,3	10,6	1,1	65,0
1952	51,6	10,7	1,3	63,6
1955	41,8	10,6	2,7	55,1
1958	39,8	11,6	3,3	54,7
1961	39,2	10,6	4,5	54,3
1964	36,5	13,7	5,1	55,3
1965	36,5	15,0	5,4	57,1
1966	36,8	15,9	5,8	58,5
1967	38,9 ´	18,8		57,7
1968	38,3 ´	21,3		59,6
1969	34,7	18,6		53,3

´Bonus eingeschlossen

Quelle: S. L. Shetty, Trends in Wages and Solaries and Profits of the Private Corporate Sector, S. 1869

Die Tabelle macht die Differenzierung in der Einkommensentwicklung sichtbar. Obwohl keine Daten über die Gehälter der leitenden Angestellten zur Verfügung stehen, zeigt allein die Unterscheidung zwischen Löhnen und Gehältern, daß die Zuwachsraten der Verdienste sich unterschiedlich entwickeln. Sank der Anteil der Löhne an der Bruttowertschöpfung der indischen Industrie im Zeitraum von 1949 bis 1966 von 53,3 % auf 36,8 %, so stieg umgekehrt der Anteil der Gehälter von 10,6 % auf 15,6 %. Bei diesen Daten ist zwar zu berücksichtigen, daß aufgrund der zunehmenden kapitalintensiven Produktionsweise sich der Anteil der Angestellten der Kosten der Arbeiter erhöht, wobei aber der bereits aufgezeigte Trend in der Verteilung des Einkommens nur abgeschwächt, nicht aber umgekehrt wird.

Für den Zusammenhang zwischen dem Außenhandel und der Unterentwicklung Indiens besitzt die stagnative Tendenz der Reallöhne diesen Stellenwert: Läßt sich die Unterentwicklung als spezifische Form des Wachstums primär aus den Strukturbeziehungen der Wirtschaft ableiten, die infolge der Fremdbestimmung der Allokation der Ressourcen durch den

Weltmarkt ein dynamisches Wachstum verhindern, so besteht das Problem, einen Übergang vom peripheren zu einem autozentrierten Entwicklungsmodell zu schaffen.

Der Umschlag würde sich primär daran festmachen, daß mit der Herausbildung eines aufnahmestarken Binnenmarktes die Exporte sich als logische Konsequenz der eigenen ökonomischen Entwicklung konstituieren und sich nicht, wie bisher, aus den Anforderungen des Weltmarktes ableiten. Der externe Charakter des Exportsektors muß in einen internen verwandelt werden. Dies würde zugleich implizieren, daß die primäre Verbindung der modernen Großindustrie Indiens mit dem Weltmarkt zugunsten einer Ausrichtung auf die Entwicklungsbedingungen der eigenen Wirtschaft aufgehoben werden müßte.

Voraussetzung hierfür wäre, daß die ökonomische Entwicklung alle Bereiche umfaßt und primär auf Produktionsmethoden beruht, die den massenhaften Einsatz von Arbeitskräften ermöglichen. Wie wir jedoch anhand der Existenz der dualen Strukturen aufgezeigt haben, setzen sich diese Bedingungen nicht durch. Der ökonomische Prozeß erfaßt nur einen kleinen Sektor der indischen Wirtschaft. Für die Herausbildung des Binnenmarktes entsteht dadurch zunächst eine Einschränkung. Da der Agrarsektor, das Handwerk und die Kleinindustrie in den Dörfern weitgehend in ihren traditionellen Formen verharren, die sich durch den Subsistenzcharakter auszeichnen, beschränkt sich die Nachfrage nach industriellen Produkten in diesem Bereich primär auf Konsumgüter für

die reichen Grundbesitzer.

Die Industrie muß sich somit selbst ihre eigene Nachfrage schaffen und in dieser Weise die Herausbildung des Binnenmarktes forcieren. Zwei Momente verhindern jedoch, daß sich diese Tendenz in einem breiten Umfang durchsetzt: Zum einen steigt die industrielle Beschäftigung infolge zunehmender kapitalintensiverer Produktionsweisen nur gering an, zum anderen weisen die Reallöhne einen stagnativen Charakter auf. Gerade der letzte Punkt ist entscheidend für die Problematik der Herausbildung einer autozentrierten Entwicklung.

Beschränkt sich das ökonomische Wachstum infolge der dualen Strukturen auf den kleinen Sektor der modernen Industrie, partizipieren aber die Arbeiter nicht an dieser Entwicklung, d. h. sie treten nicht massenhaft als Nachfrager ihrer eigenen Produkte auf, so kann sich auch der Exportsektor nicht als logische Konsequenz der Entwicklung des Binnenmarktes herausbilden. Die indische Wirtschaft ist jedoch von ihrem strukturellen Zusammenhang nicht auf die Produktion massenhafter Konsumgüter ausgerichtet, so daß die Stagnation der Löhne nur einen Ausdruck dieser Strukturen darstellt; denn andernfalls würde sich der ökonomische Zusammenhang über Krisen infolge der mangelhaften Realisation gewaltsam durchsetzen.

Der primäre Zusammenhang zwischen der Produktionsmittel- und der Luxuskonsumgüterindustrie verhindert zwar eine dynamische Entfaltung der Produktivkräfte, ermöglicht aber zugleich ein Wachstum, das die Partizipation der Arbeiter nicht zur Voraussetzung hat, sondern einer kleinen Oberschicht den Konsumstandard der Industriestaaten ermöglicht. So findet man in den

offiziellen Plandokumenten keine Aussagen über eine langfristige Entwicklung der Löhne. Forderungen nach festgelegten Mindestlöhnen der verschiedenen von der Regierung eingesetzten Untersuchungskommissionen erwiesen sich bis jetzt als unrealistische Belastungen für die indische Wirtschaft (72).

Die Ökonomie ist zu schwach, um eine langfristige Lohnentwicklung planen zu können. Die Strukturen der Wirtschaft widersprechen den politischen Zielvorstellungen der ökonomischen Planung, die Armut in Indien zu beseitigen. Ökonomisches Wachstum ist nicht einer gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gleichzusetzen. So befindet sich die Steigerung der Löhne außerhalb des Rahmens des Wachstumsprozesses und ist daher nicht planbar.

Die Verflechtung Indiens auf dem Weltmarkt bedingt, daß sich einige Sektoren der Wirtschaft den internationalen Produktionsbedingungen anschließen. Diese Bereiche müssen um so kleiner sein, je größer das Entwicklungsgefälle zu den Industriestaaten ist; denn es ist nur für Teile, nicht aber für die Gesamtheit der indischen Wirtschaft möglich, die ökonomische Rückständigkeit in kurzer Zeit aufzuheben. Die Konzentration des Wachstums auf wenige Bereiche verhindert jedoch eine integrierte Entwicklung auf der Grundlage des massenhaften Arbeitseinsatzes von Arbeitskräften. Die Basis der wenigen modernen Sektoren ist jedoch viel zu gering, um die ökonomische Rückständigkeit zu den Industriestaaten aufzuheben, deren wirtschaftliche

---

72) Vergl. Indian Express vom 31. 7. 1974

Entwicklung auf einer weitaus höheren Integration von Arbeitskräften in den Produktionsprozeß beruht. Unter den gegenwärtigen Strukturen besitzt Indien keine Chance, in einer planbaren Zukunft die Armut der Bevölkerung aufzuheben, geschweige denn sich dem Entwicklungsniveau der Industriestaaten anzugleichen.

Literaturverzeichnis

Adekunle, Joseph D.,	Rates of Inflation in Industrial, Other Developed and Less Developed Countries, 1949-1965, in: International Monetary Fund (IMF), Staff Papers, Vol. 15 (1965)
Argawal, Jamuna Prassad	Das Zahlungsbilanzproblem im Rahmen der indischen Wirtschaftsentwicklung, Tübingen 1970
Ahluwalia, Montek S.,	Ungleichheit der Einkommen: Einige Dimensionen des Problems, in: Internationaler Währungsfond und Weltbank (Hrsg.), Finanzierung und Entwicklung, 11. Jg. (1974), Heft 3
Ahluwalia, Montek S. und Hollis Chenery,	The Economic Framework, in: H. Chenery u. a. (Hrsg.), Redistribution with Growth, London 1974
Amin, Samir	Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment, New York and London 1974
ders.	Der internationale Handel und die internationalen Kapitalbewegungen, in: Samir Amin und Christian Palloix, Neuere Beiträge zur Imperialismustheorie, München 1971
ders.	Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltgesellschaft, in: Dieter Senghaas (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/Main 1974
Bärtschi, Wolfgang	Ausbeutung und Einkommensumverteilung in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1976
Bärtschi, W. und H.-D. Jacobsen,	Kritische Einführung in die Außenhandelstheorie, Reinbeck 1976
Banerji, Ranadev	Exports of Manufactures from India, Tübingen 1975
Baran Paul A.	Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied und Berlin 1966

Beier, Dietrich	Die Theorie der peripheren Wirtschaft nach Raúl Prebisch, Berlin 1965
Benham, F.	Das reale Austauschverhältnis, in: Klaus Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1971
Bettelheim, Charles,	India Independent, New York 1971
Bhagwati, Jagdish	Immiserizing Growth: A Geometrical Note, in: The American Economic Assoziation, Readings in International Economics, London 1968
ders. und R. Bharadwaj,	Human Capital and the Pattern of Foreign Trade: The Indian Case, in: Indian Economic Review, Vol. II (New Series) 1967
ders. und Padma Desai,	India. Planning for Industrialization. London-New York-Bombay 1970
Bharadwaj, R.	Factor Proportions And The Structure Of Indo-US Trade, in: The Indian Economic Journal, Vol. 10 (1962), No. 2
ders.	Structural Basis of India's Foreign Trade, Bombay 1962
Bhatt, V. V.	Two Decades of Development. The Indian Experiment, Bombay 1973
Böttger, Barbara	700 Millionen ohne Zukunft? Faschismus oder Revolution in Indien und Bangladesh Hamburg 1975
Braun, Oscar	Wirtschaftliche Abhängigkeit und imperialistische Ausbeutung, in: D. Senghaas (Hrsg.), Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt/Main 1974
Breuer, Helmut	Die Industrialisierung Indiens unter dem Druck der steigenden Auslandsverschuldung, Berlin 1967
Brown, M. Barat	Struktur der Weltwirtschaft, in: Ekkehart Krippendorf (Hrsg.) Probleme der internationalen Beziehungen, Frankfurt/Main 1972
Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BFA),	Indien - Wirtschaftliche Entwicklung 1972/73, Köln 1973

dies.	Mitteilung, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Indien, 25. Jg. (1975), Nr. 52
Busch, Klaus	Die mulitinationalen Konzerne, Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals, Frankfurt/Main 1974
ders.	Ungleicher Tausch - Zur Diskussion über internationale Durchschnittsprofitrate, Ungleichen Tausch und Komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel, in: Probleme des Klassenkampfes, 3. Jg. (1973), Heft 8/9
ders. und Schöller und Seelow,	Weltmarkt und Weltwährungskrise, Bremen 1971
Dagli, Vadilal	(Hrsg.), India's Foreign Trade, Bombay 1973
Dandekar, V. M. und Nilakantha Rath	Poverty in India, in: Economic and Political Weekly, Vol. VI (1971) No. 1 and 2
Dorner, Klaus	Probleme einer weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer, Tübingen und Basel 1974
Dorrance, G. S.	The Income Terms of Trade, in: Review of Economic Studies, Vol 1949/50
Dutt, Romesh	The Economic History of India, Vo. I and II, New Dehli 1970
Dutt, R. Palme	Indien heute, Berlin (DDR), 1951
Ellsworth, P. T.	The Terms of Trade between Primary-Producing and Industrial Countries, wiederabgedruckt in: I. Livingstone, Economic Policy for Development, Harmondsworth 1971
Elsenhans, Harmut und Gerd Junne	Einige Aspekte des gegenwärtigen Wandels der internationalen Arbeitsteilung, in: Klaus Jürgen Gantzel (Hrsg.), Herrschaft und Befreiung in der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 1975

Emmanuel, Arghiri	Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade, New York and London 1972
Faulwetter, H. und P. Stier,	Indien. Bilanz und Perspektive, Berlin (DDR) 1970
Flanders, M. June	Prebisch on Protectionism: An Evaluation, in Walter L. Johnson and David R. Kamerschen (Hrsg.), Readings in Economic Development, Cincinnati 1972
Frank, Andre Gunder,	Über die Begrenzung des Binnenmarktes durch die internationale Arbeitsteilung und die Produktionsverhältnisse, in: K. J. Gantzel, Herrschaft und Befreiung in der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 1975
Gatt	International Trade 1973/74, Geneva 1974
Ghosh, Alak	Indian Economy, Its Nature and Problems, Calcutta 1973
Government of India,	Ministry of Finance, India. Pocket Book of Economic Information 1972, Dehli o. J.
Government of India,	- Planning Commision, Fourth Five Year Plan 1969-74, Draft, o.O., o. J.
dies.	Fourth Five Year Plan 1969-74, Dehli o. J.
dies.	Draft Fifth Five Year Plan, 1974-79 Vol. I and II, New Dehli 1973
Grossmann, Henryk	Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems, Frankfurt/Main 1970
Haberler, Gottfried	Der internationale Handel, Berlin 1933
ders.	Das reale Austauschverhältnis (terms of trade) und die wirtschaftliche Entwicklung,in: Zeitschrift für Nationalökonomie, 18. Jg. (1958), Heft 3
Hazari, Bharat R.,	Import Intensity of Consumption in India, in: Indian Economic Review, Vol. II (New Series) 1967

Hesse, Helmut	Strukturwandlungen im Außenhandel 1950-1960/61, Tübingen 1967
IMF	Balance of Payments Yearbook, Vol. 23, May 1972 and Vol. 25, September 1974
International Labour Office	Year Book of Labour Statistics 1973, Genf 1973
Jones, R. W.	Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem, in: J. Bhagwati, International Trade, Harmondsworth 1972
Kantowsky, Detlef	Indien. Gesellschaftsstruktur und Politik, Frankfurt/Main 1972
Khalatbari, Parvinz	Ökonomische Unterentwicklung, Frankfurt/Main 1972
Kindleberger, Charles P.	The Terms of Trade. A European Case Study, New York 1956
Kitamura, Hirosi	Capital Accumulation and International Trade, wiederabgedruckt in: I. Livingstone, Economic Policy for development, Harmondsworth 1971
ders.	Zur Theorie des internationalen Handels, Weinfelden 1941
Kohlmey, Gunther	Bemerkungen zur Theorie der komparativen Vorteile im Außenhandel in: G. Kohlmey (Hrsg.), Außenwirtschaft und Wachstum Bd. 3, Berlin (DDR) 1968
ders.	Karl Marx Theorie von den internationalen Werten, in: Probleme der Politischen Ökonomie Bd. 5, Berlin (DDR) 1962
Krischan, T. N.	The Fifth Five-Year Plan Model. A Comment, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 31-33 (Special Number)
Lademann, John	Probleme des auswärtigen Realaustauschverhältnisses, Zürich und St. Gallen 1955

Leontief, W. W.	Domestic Production and Foreign Trade, wiederabgedruckt in: J. Bhagwati (Hrsg.), International Trade, Harmondsworth 1973
ders.	Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 38 (1956)
List, Friedrich	Das natürliche System der politischen Ökonomie, Berlin (DDR) 1961
Little, Ian, Tibor Scitovsky and Maurice Scott	Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study, London 1970
Lorenz, Detlef	Nicht-Äquivalenter Tausch und internationale Einkommensverteilung, in: W. Förster und D. Lorenz (Hrsg.), Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirschaftssystemen, Berlin 1970
Macpherson, W. J.	Economic Development in India under the British Crown, 1858-1947, in: A. J. Youngson (Hrsg.), Economic Development in the Long Run, London 1972
Maheshwari, B. P.	Industrial and Agricultural Development of India Since 1914, New Dehli 1971
Mandel, Ernest	Der Spätkapitalismus, Frankfurt/Main 1972
Marshall, Alfred	Money, Credit and Commerce, London 1923
Marx, Karl	Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie, Frankfurt/Main o. J.
ders.	Die künftigen Ergebnisse der britischen Herrschaft in Indien, in: Marx-Engels-Werke Bd. 9, Berlin (DDR) 1970
ders.	Die Kriegsfrage - Parlamentsränke - Indien , in: MEW Bd. 9
ders.	Das Kapital Bd. 1, in: MEW. Bd. 23, Berlin (DDR) 1968
ders.	Das Kapital Bd. 3, in: MEW Bd. 25, Berlin (DDR) 1966

ders.	Theorien über den Mehrwert, Dritter Teil, in: MEW Bd. 26, Dritter Teil, Berlin (DDR) 1968
Mathur, A. B. L.	India's Terms of Trade with the USA, 1951-52 to 1968-69, in: Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), Heft 2
Medhora, Phiroze B.,	Approach to the Fifth Plan. Issue and Pseudo-Issues, in: Economic and Political Weekly, Vol. VII (1972), No. 28
Mill, John Stuart	Grundsätze der politischen Ökonomie, Bd. 2, in: John Stuart Mill Gesammelte Werke Bd. 6, Aalen 1968
Minhas, B. S.	The homohpypallagic production function, factor-intensity reversals and the Heckscher-Ohlin theorem, wiederabgedruckt in: J. Bhagwati, International Trade, Harmondsworth 1972
Myrdal, Gunnar	Asian Drama. An Inquiry Into the Poverty of Nations, New York 1968
ders.	Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen, Frankfurt/Main 1974
Narain, Dharan	Aid through Trade: Case Study of India in: Pramit Chaudhuri (Hrsg.), Aspects of Indian Economic Development, London 1971
OECD	Inflation. The Present Problem, Paris 1970
dies.	Development Cooperation, 1972 Review, Paris 1973
Ohlin, Bertil	Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971
ders.	Interregional and International Trade, Cambridge 1952

Prasad, Brahmand	Repayment Cost of Foreign Capital for the Indian Economy, in: The Indian Economic Journal, Vol. XVIII (1970/71), No. 4-5
Prebisch, Raúl	Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, in: F.B. Jensen and Ingo Walter (Hrsg.), Readings in International Economic Relations, New York 1966
ders.	Einer dynamischen Entwicklung Lateinamerikas entgegen, in: R. Prebisch, Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer, Berlin (DDR) 1968
ders.	Einer neuen, die Entwicklung fördernden Handelspolitik entgegen, in: R. Prebisch, Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer, Berlin (DDR) 1968
Reserve Bank of India,	Foreign Collaboration In Indian Industry, Bombay 1968
dies.	Report on Currency and Finance 1972/73, Bombay
Ricardo, David	Über die Grundsätze der Politischen Ökonomie und der Besteuerung, Berlin (DDR) 1959
Rose, Klaus	Entwicklung und Stand der Außenwirtschafttheorie, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971
ders.	Theorie der Außenwirtschaft, München 1972
Samuelson, Paul A.	Der Ausgleich der Faktorpreise durch den internationalen Handel, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971
ders.	Der internationale Faktorpreisausgleich - noch einmal, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971

ders.	Wohlstandsökonomik und internationaler Handel, in: K. Rose (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1971
Sau, Ranjit, K.	Growth and Fluctation in the Indian Economy, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 31-33 (Special Number)
ders.	Indian Economic Growth, Constraints and Prospects, in: Economic and Political Weekly, Vol. VII (1972), No. 5-7 (Annual Number)
Schäfer, Hans-Bernd,	Imperialismustheorien und Außenhandelsgewinne, Düsseldorf 1972
Schams, M. Rasul	Die Bedeutung der kompensatorischen Finanzierung für die Entwicklungsländer, Hamburg 1974
Sebastian, M.	Does India Buy Dear from and Sell Cheap to the Soviet Union?, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 48
Sethuraman, S. V.	Employment and Labour Productivity in India sice 1950, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 22 (1974), No. 4
Shah, V. C.	Devaluation - The Indian Case, in: The Indian Economic Journal, Vol. XVIII (1970/71), No. 1
Sharma, Arvind	The British Raj and Indian Economic Development: The Ninetheeth Century as a case of controversy and methodology, in: The Indian Economic Journal, Vol. IXX (1972), Heft 3
Sharma, K. C.	The Indo-East European Trade, in: The Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), No. 2
Shetty, S. L.	Trends in Wages and Salaries and Profits of the Private Corporate Sector, in: Economic and Political Weekly, Vol. VIII (1973), No. 41

Shirokov, G. K.	Industrialisation of India, Moscow 1973
Sieber, Hans	Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten, Tübingen 1968
Siebert, Horst	Außenhandelstheorie, Stuttgart 1973
Silva-Michelena, Hector,	Struktur und Funktionsweise einer Volkswirtschaft im Stadium fortgeschrittener Unterentwicklung - Eine Einführung, in: K. Gantzel (Hrsg.), Herrschaft und Befreiung in der Weltgesellschaft, Frankfurt/Main 1975
Singer, Hans	The Distribution of Gains from Investment, in: James D. Theberge (Hrsg.), Economics of Trade and Development, New York 1968
Singh,V. B.	Indian Economy, Yesterday and Today New Dehli 1970
Spear, Percival	A History of India, Vol. 2, Harmondsworth 1973
Staelin, C. P.	Indian Export Incentives: A Critical View, in: Indian Economic Journal, Vol. XXI (1973), No. 2
Subrahmanian, K. K.,	Import of Capital and Technology. A Study of Foreign Collaborations in Indian Industry, New Dehli 1972
Tata Services Limited,	Statistical Outline of India 1975, Bombay 1974
Taussig, F. W.	Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Leipzig 1929
Turnham, David	The Employment Problem in Less Developed Countries, in: DECD (Hrsg.), Employment Series No. 1, Paris 1971
UNCTAD	Examination of Recent Developments and Long-Term Trends in World Trade and Development in Accordance with the Aims and Functions of UNCTAD, Long-term changes of the terms of trade, 1954-71, TD/138 und TD/138 Suppl. 1, March 1972, Genf

dies.	The Flow of Financial Resources. Financial flows to and from developing counries, Report by the UNCTAD secretariat, TD/B/C.3/110, April 1973, Genf
dies.	Handbook of International Trade and Development Statistics, versch. Jg.
dies.	The indexation of prices, TD/B/503, TD/B/503/Suppl. 1, TD/B/503/Add. 1, July 1974, Genf
dies.	International trade in cotton textiles and the developing countries: problems and prospects, New York 1974
dies.	Problems arising in trade relations between countries having different economic and social systems. -Case study prepared by the UNCTAD Secretariat on trade and economic relations between India and the socialist countries of Eastern Europe, TD/B/128, Genf 1967
dies.	Review of international trade and development, versch. Jg.
United Nations	Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol. XXIII (1972), No. 2
dies.	Economic Survey of Asia and the Far East 1971, Bangkok 1972
dies.	Monthly Bulletin of Statistics, September 1975
dies.	Restrictions on ecports in foreign collaboration agreements in India, New York 1971
dies.	Statistical Yearbook, versch. Jg.
dies.	Statistical Yearbook for Asia and the Far East, versch. Jg.
dies.	Yearbook of International Trade Statistics 1972/73, New York 1974
dies.	World Economic Survey, versch. Jg.
Viner, Jacob	Studies in the Theory of International Trade, New York/London 1937

Vries, Margaret G.de, Exchange Depreciation in Developing Bountries, in: International Menetary Fund (IMF), Staff Papers, Vol. 15 (1968)

Weiskopf, Thomas E., China and India. A Comparative Survey of Performance in Economic Development, in: Economic and Political Weekly, Vol. X (1975), No. 5-7

Weltbank Jahresbericht 1974, Washington

Indische Zeitungen und Zeitschriften

Eastern Economist, New Dehli

Economic and Political Weekly, Bombay

Indian Economic Journal, Bombay

Indian Economic Review, New Dehli

Indian Express, New Dehli

Records and Statistics, Quarterly Bulletin of Eastern Economist, New Dehli

Abkürzungsverzeichnis

c.i.f.	cost, insurance, freight
DAC	Development Assistance Committee der OECD
ECAFE	Economic Commission for Asia and the Far East
ESCAP	Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
f.o.b.	free on board
G.o.I.	Government of India
ISIC	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
L	Pfund Sterling
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
ODA	Official Development Assistance

RBI	Reserve Bank of India
Rs	Rupie
SITC	Standard International Trade Classification
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNSO	United Nations Statistical Office

Lebenslauf

Name, Vorname:	Schubert, Joachim
Geburtstag und -ort:	14.3.1949 in Berlin
Eltern:	Günter Schubert, Beamter, geb. am 10.2.1926 in Berlin, gest. am 7.8.1969 Erna Schubert geb. Träger, Hausfrau geb. am 16.11.1924 in Heringen (Kreis Hersfeld)
Familienstand:	Ledig
Schulbildung:	März 1955 bis Februar 1961 2. Grundschule in Berlin, März 1961 bis Februar 1968 Friedrich-Engels-Oberschule in Berlin, Abitur
Studium:	Beginn April 1968, Fachrichtung Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, September 1969 Wechsel der Fachrichtung, Volkswirtschaftslehre, ab 1.10.1969 Stipendium nach dem Honnefer Modell, Juni 1973 Abschluß mit Diplom, ein halbes Jahr Auslandsaufenthalt in Südasien, Anfang 1974 Aufnahme eines Aufbaustudiums in der Volkswirtschafslehre an der Freien Universität Berlin, Stipendium durch Graduiertenförderung, Dez. 1975 Promotion zum Dr. rer. pol.
Beruf:	Seit dem November 1975 wissenschaftlicher Mitarbeiter in einem Forschungsprojekt über das Verhältnis von Außenpolitik und wirtschaftlicher Abhängigkeit.

Dissertationsdruck
GmbH & Co. KG.
86 Bamberg · Hohe-Kreuz-Str. 9b · Tel. 0951/21617[54414]

M. SCHADEL